

**Departamento de Estructura Económica y  
Economía del Desarrollo**

**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID**

**Tesis Doctoral**

*La Reforma de la OCM del Plátano de la Unión Europea:  
estudio comparado de sus efectos sobre las exportaciones de  
Canarias y las Islas Barlovento*

**Mahamat K. Dodo**

**Directores:**

**Dr. Donato Fernández Navarrete (Universidad Autónoma de Madrid)**

**Dr. Josep María Jordán Galduf (Universidad de Valencia)**

**Madrid, Diciembre2008**

*A mis padres y a mi compañera,  
por estar siempre ahí.*

## ***ÍNDICE***

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	8
ÍNDICE DE TABLAS .....	8
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	9
AGRADECIMIENTOS .....	10
PRÓLOGO .....	12
ÍNDICE DE ABREVIATURAS .....	14
INTRODUCCIÓN .....	17
OBJETIVO.....	19
METODOLOGÍA .....	20
ESTRUCTURA .....	24

### ***PRIMERA PARTE:***

<b>EL MARCO DE LAS RELACIONES DE COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA CON LOS PAÍSES ACP .....</b>	<b>28</b>
---	-----------

#### ***CAPÍTULO 1***

<b><i>DE LOS CONVENIOS DE YAUNDÉ A LOS CONVENIOS DE LOMÉ (1963-2000) .....</i></b>	<b>29</b>
1.1. Introducción .....	29
1.2. La Convención de Yaundé I .....	32
1.3. La Convención de Yaundé II .....	34
1.4. El Convenio de Lomé I .....	36
1.4.1. Objetivos, países participantes y contenidos generales del Convenio .....	36
1.4.2. Instrumentos de Cooperación de Lomé I .....	39
1.5. El Convenio de Lomé II .....	47
1.5.1. Novedades y países participantes en el Convenio de Lomé II .....	47

1.6. El Convenio de Lomé III .....	49
1.6.1. Objetivos, novedades, países participantes y dotación financiera del Convenio de Lomé III .....	49
1.7. El Convenio de Lomé IV .....	53
1.7.1. Objetivos, novedades, países participantes y dotación financiera del Convenio de Lomé IV .....	53
1.8. El Convenio de Lomé IV Revisado .....	58
1.8.1. Aspectos generales, países participantes y dotación financiera del Convenio de Lomé IV Revisado .....	58

## *CAPÍTULO 2*

<i>EL ACUERDO DE COTONOU (2000-2020) Y EL FUTURO DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES ACP</i> .....	61
2.1. Introducción .....	61
2.2. Objetivos del Acuerdo de Cotonou .....	64
2.3. Nuevo Marco de Cooperación Comercial .....	65
2.4. Reformas de la Cooperación Financiera .....	67
2.5. Conclusiones y perspectivas de futuro .....	70

## **SEGUNDA PARTE:**

<b>LA OCM DEL PLÁTANO DE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MERCADO INTERNACIONAL DE DICHO PRODUCTO</b> .....	73
--	----

## *CAPÍTULO 3*

<i>LA ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADO (OCM) DEL PLÁTANO: SUS INICIOS Y SUCESIVAS REFORMAS</i> .....	74
3.1. La situación previa a la creación de la Organización Común de Mercado del Plátano (OCM) DE 1993 .....	74
3.2. La implantación de la OCM del Plátano de la Unión Europea: su inicio, funcionamiento y sucesivas reformas .....	77

3.3. El Régimen Comunitario de Importación de Plátano con los Países Terceros ...	82
3.4. La Estructura del Régimen de Importación del Plátano de la UE: Contingentes Arancelarios .....	85
3.5. La Reforma de los Contingentes Arancelarios para los Países Terceros (1994-1995).....	91
3.6. Denuncias Adicionales contra la OCM del Plátano ante el GATT/OMC .....	93
3.7. La Reforma de 1998 de la OCM del Plátano y los cambios en los Contingentes Arancelarios .....	96
3.8. La Reforma de 2001 de la OCM del Plátano y los cambios de los Contingentes Arancelarios .....	99
3.9. La primera etapa (etapa de transición) del Nuevo Régimen de 2001: primer periodo de 1 de julio a 31 de diciembre de 2001 .....	101
3.10. La primera etapa (etapa de transición) del Nuevo Régimen de 2001: segundo periodo de 1 de enero de 2002 a 31 de diciembre de 2005 .....	103
3.11. La segunda etapa del Nuevo Régimen de 2001: el Régimen Arancelario desde el 1 de enero de 2006 hasta la actualidad .....	104

#### *CHAPTER 4*

<i>OVERVIEW OF THE WORLD BANANA ECONOMY</i> .....	108
4.1. Introduction .....	108
4.2. Structure of the Global Market for Bananas .....	110
4.3. World Banana Production .....	114
4.4. World Banana Consumption .....	117
4.5. Patterns of International Banana Trade .....	119
4.6. Export Market for Bananas .....	120
4.7. Import Market for Bananas .....	122
4.8. Summary and conclusions .....	124

#### *CAPÍTULO 5*

<i>LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DEL COMERCIO DEL PLÁTANO</i> .....	129
5.1. Introducción .....	129

5.2. El papel de las empresas multinacionales en el mercado internacional del plátano .....	131
5.3. Estrategias de las empresas multinacionales a comienzos de los años 90 .....	134
5.4. Conclusiones .....	145

### ***TERCERA PARTE:***

<b>VALORACIÓN COMPARADA DEL EFECTO DEL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL PLÁTANO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS ISLAS CANARIAS Y LAS ISLAS BARLOVENTO.....</b>	<b>148</b>
--	------------

### ***CHAPTER 6***

<i>EU TRADE PREFERENCES AS COMMERCIAL AND DEVELOPMENT POLICY INSTRUMENTS WITH ACP COUNTRIES .....</i>	<i>149</i>
6.1. Introduction .....	149
6.2. The rationale, origin and nature of trade preferences .....	153
6.3. Major general system of preferences (GSP) .....	155
6.3.1. The European Union GSP .....	155
6.3.2. The United States GSP .....	159
6.4. The Caribbean Basin Initiative .....	162
6.4.1. The Andean Trade Preference Act .....	164
6.4.2. The African Growth and Opportunity Act .....	165
6.5. Japan's GSP System .....	167
6.5.1. The GSP Scheme of Canada .....	169
6.5.2. Trade Preferences as Development Policy Instruments .....	170
6.6. Assessing the value of preferences .....	173
6.6.1. Evaluating preference erosion .....	176
6.6.2. Policy responses .....	178
6.7. Concluding remarks .....	180

## CAPÍTULO 7

### *ESTUDIO COMPARADO DE LOS EFECTOS DE LA OCM DEL PLÁTANO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE EL SECTOR DEL PLÁTANO DE LAS ISLAS CANARIAS Y LAS ISLAS BARLOVENTO* ..... 182

#### 7.1. Introducción ..... 182

#### 7.2. Objetivo ..... 183

#### 7.3. Metodología ..... 184

#### 7.4. El sector del plátano en las Islas Canarias ..... 186

##### 7.4.1. Introducción: aproximación a la realidad geográfica de las Islas Canarias .. 186

##### 7.4.2. Evolución del sector del plátano en Canarias ..... 187

##### 7.4.3. El sector del plátano canario y la OCM del Plátano del año 1993 ..... 192

##### 7.4.4. Perspectivas de futuro ..... 196

##### 7.4.5. Conclusión ..... 219

#### 7.5. El sector del plátano en las Islas Barlovento ..... 222

##### 7.5.1. Introducción: aproximación a la realidad geográfica de las Islas Barlovento ..... 222

##### 7.5.2. Desarrollo del sector del plátano en las Barlovento ..... 223

##### 7.5.3. La comercialización del plátano Barlovento ..... 225

##### 7.5.4. Valoración del sector del plátano de las Barlovento desde 1993 hasta la actualidad ..... 226

##### 7.5.5. Conclusión ..... 241

#### 7.6. Conclusión final: Valoración comparativa de la situación actual del sector del plátano en las Islas Canarias y las Islas Barlovento ..... 243

### CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO ..... 245

### ANEXO 1 ..... 257

### ANEXO 2 ..... 283

### BIBLIOGRAFÍA ..... 306

### ÍNDICE DE LAS DIRECCIONES WEB CONSULTADAS ..... 314

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1: Países firmantes de las convenciones de Yaundé I & II.....	36
Tabla 1.2: Países firmantes del convenio de Lomé I.....	37
Tabla 1.3: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	43
Tabla 1.4: Las siete regiones ACP y los países que las integran.....	46
Tabla 1.5: Países participantes del convenio de Lomé II.....	48
Tabla 1.6: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	48
Tabla 1.7: Países participantes del convenio de Lomé III DEL CONVENIO DE LOMÉ III.....	52
Tabla 1.8: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	52
Tabla 1.9: Países participantes del convenio de Lomé IV.....	57
Tabla 1.10: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	57
Tabla 1.11: Países participantes de Lomé IV revisado.....	59
Tabla 1.12: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	60
Tabla 2.1: Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo.....	69
Tabla 2.2: Países participantes del Acuerdo de Cotonou.....	70
Tabla 3.1: Regímenes preferenciales de los países miembros de la Comunidad antes 1993 .....	77
Tabla 3.2: Distribuciones geográficas de las organizaciones de productores plataneros comunitarios .....	79
Tabla 3.3: Cantidad máxima de plátanos comunitarios con derecho a la ayuda compensatoria.....	82
Tabla 3.4: Países ACP tradicionales proveedores de plátanos al mercado comunitario.....	86
Tabla 3.5: Categorías de operadores y sus funciones en la aplicación del contingente arancelario para importaciones de plátanos de países terceros y ACP no tradicionales en el mercado comunitario .....	88
Tabla 3.6: Nuevo reparto de los contingentes arancelarios (primera reforma).....	92
Tabla 3.7: Nuevo reparto de los contingentes arancelarios (primera reforma).....	93
Tabla 3.8: Asignación de cuotas para la importación del plátano para los países terceros.....	97
Tabla 4.1: Top banana producing countries.....	117
Tabla 4.2: Banana consumption.....	119
Tabla 4.3: Banana production, exports and exports as %.....	122
Tabla 5.1: Empresa Chiquita.....	136
Tabla 5.2: Empresa Dole.....	139
Tabla 5.3: Empresa Del Monte.....	140
Tabla 5.4: Empresa Fyffes.....	142
Tabla 7.1: Producción y destinos de los plátanos de Canarias, 1938-1993 (Kg).....	190
Tabla 7.2: Cantidad máxima con derecho a la ayuda compensatoria hasta 2004 .....	193
Tabla 7.3: Ayuda compensatoria y precios por 100 kilos.....	194
Tabla 7.4: Datos de la producción platanera canaria (1990-2007) .....	197
Tabla 7.5: Datos de la producción platanera canaria por islas (1997-2007).....	199
Tabla 7.6: Compromisos anuales de marco especial de ayudas (millones de euros).....	228



Tabla 7.7: Producción platanera en las Islas Barlovento (1985-2007).....	230
Tabla 7.8: Exportación platanera en las Islas Barlovento (1985-2007).....	232
Tabla 7.9: Número de productores del plátano en las Islas Barlovento (1993-2002) .....	233
Tabla 7.10: Volumen de banana exportado (fob) (millones US \$ 1991-2002) .....	234
Tabla 7.11: Datos comparativos en millones US \$ del sector del turismo y las exportaciones de bananas de las Islas Barlovento (1990-2002) .....	236

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1: Banana World Production, 2004.....	116
Gráfico 4.2: World Banana Consumption, 2004.....	118
Gráfico 4.3: Distribution of World Banana Exports, 2004.....	121
Gráfico 4.4: Distribution of World Banana Imports, 2004 .....	123
Gráfico 7.1: Entrada de bananas en la Península en 2007.....	200
Gráfico 7.2: Entrada de bananas en la Península en 2008.....	201
Gráfico 7.3: Plátanos-Bananas en Península en 2008.....	202
Gráfico 7.4: Plátanos-Bananas en España en 2008.....	203
Gráfico 7.5: Origen de las bananas con entrada en la Península en el año 2007 .....	204
Gráfico 7.6: Origen de las bananas con entrada en la Península en el año 2008 .....	205
Gráfico 7.7: Puertos de entrada de la banana en la Península en 2007 .....	206
Gráfico 7.8: Puertos de entrada de la banana en la Península en 2008 .....	207
Gráfico 7.9: Empresas comercializadores de las bananas en la Península en el año 2007 .....	208
Gráfico 7.10: Empresas comercializadores de las bananas en la Península en el año 2008 .....	209
Gráfico 7.11: Distribución de bananas y plátanos y media semanal en los últimos tres años (2006, 2007 y 2008).. .....	210
Gráfico 7.12: Productores registrados del sector del plátano (1993-2003).....	233
Gráfico 7.13: Exportaciones de plátano de las Islas Barlovento en valor monetario US \$ de 1991 a 2002.....	235
Gráficos 7.14, 7.15, 7.16 y 7.17: Sector del turismo y exportación de banana con respecto al PIB (1990-2002) .....	237

## ***AGRADECIMIENTOS***

La presente tesis no hubiera sido posible sin la ayuda, motivación y aportaciones de mucha gente. Por tanto, pido de antemano disculpas por si omito mencionar a cualquier persona a la que debiera tener en consideración en mi agradecimiento.

Me gustaría dar las gracias, en primer lugar, a mis padres, ya que sin sus esfuerzos por inculcarme el valor inmenso de la educación no me hubiera podido resistir a las muchas tentaciones de abandonar la tesis en los demasiados momentos en los que tuve que enfrentarme a muchas dificultades y obstáculos durante los años de elaboración de mi tesis doctoral.

En segundo lugar, me gustaría hacer llegar mi profundo agradecimiento al Profesor Josep María Jordán Galduf de la Universidad de Valencia, sin el cual esta tesis nunca se hubiera escrito, y a todo el personal del Departamento de Economía Aplicada de dicha Universidad por todo lo que han hecho por mí para que mi estancia de investigación en su Departamento fuese agradable y por proporcionarme los medios técnicos y humanos para poder completar mi trabajo. En los momentos en los que me invadía el desánimo, el apoyo de muchos profesores del Departamento y su calidad humana, ha sido de un inestimable valor.

Quiero también expresar mi agradecimiento al Profesor Donato Fernández Navarrete, de la Universidad Autónoma de Madrid, por sus valiosas ideas para esta tesis y por tener siempre confianza en mi capacidad de llevarla a cabo. Mis gracias también para el Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid por darme la oportunidad de realizar esta tesis, y quería hacer una mención especial aquí a Charo Beato, que siempre me ha ayudado mucho con todo.

Además, quisiera manifestar mi más sincero agradecimiento al Profesor Timothy E. Josling, del Food Policy Research Institute (Universidad de Standford, EEUU) y a Pascal Liu, de la FAO (Roma), que han sido fundamentales en la concepción y el enfoque de las ideas centrales de la tesis.

He de dar las gracias también a los profesores Dres. J. Cook, B. Hermann, D. Dean, L. Johnson y S. Small, de EEUU, que fueron instrumentales en mi formación universitaria; también al Dr. Kessie Edwini, de la OMC en Ginebra, a Thomas Cottier, del World Trade Institute (WTI) en Berna, a Pedro Arias, de la FAO (Roma), a Richard Baldwin, del Graduate Institute of International Studies (Ginebra) y a Peter Goldschmidt, del European Institute of Public Administration (EIPA) de Luxemburgo por su colaboración, así como al Dr. Herrmann, y a su equipo del Institute of Agriculture Policy and Market Research, del que aprendí mucho durante mi estancia en Giessen (Alemania).

Quisiera agradecer también a los Sres. García Azcárate, Bataller y Romano, por su inestimable ayuda durante mi estancia en Bruselas durante mi investigación, así como a todas aquellas personas que me han ayudado a elaborar la tesis de una forma u otra, sin olvidarme de las Islas Canarias (Sres. Cologan, Rodríguez, Cabrera, Segura, Álvarez, González-Palenzuela, Perestelo, Puerta y Cubas y Sras. Sosa y Aparicio).

Finalmente, agradezco a todos mis amigos su impagable apoyo y constantes ánimos en el largo trayecto que ha supuesto esta tesis. ¡Gracias Llanos, Javier, Evi, Ray, Clayton, Shaffi, Morgan, Woody, Willie, Eleanor, Cory, Ben, Tekiba, Khadeem, Sam, Mike, Bilal, Coach, Alejandro, Muhammad, Dharbo, Ron, JoAnne, Carlos e Imhotep!

## ***PRÓLOGO***

La presente tesis es el producto de sucesivas estancias de investigación, reuniones, visitas, cursos y entrevistas a varias personas, la mayoría de ellas expertos conocedores, académicos y estudiosos tanto del comercio internacional del plátano como del sector platanero de las Islas Canarias y las Islas Barlovento.

La idea de escribir esta tesis sobre la OCM del plátano y sus efectos sobre el mercado internacional surgió a raíz de una visita inicial que hice al Profesor Timothy E. Josling en su despacho del *Food Research Institute* de la Universidad de Standford en EEUU. El cambio de impresiones con el Profesor Josling y sus acertados comentarios y reflexiones acabaron por convencerme de que escribir sobre el mercado internacional del plátano era un desafiante proyecto sobre el que merecería la pena trabajar, tanto por su complejidad como por la oportunidad que me brindaba de conocer con cierta profundidad los mecanismos del mercado internacional de productos básicos y todas sus implicaciones de índole jurídico, institucional, económico y político.

Posteriormente, a partir de esta idea que nada más gestarse iba poco a poco tomando forma, consulté con los Profesores Donato Fernández Navarrete de la Universidad Autónoma de Madrid (Director de la tesis) y Josep María Jordán Galduf de la Universidad de Valencia (Co-director de la tesis) y, tras mostrarme su acuerdo y apoyo, y no sin advertirme de las dificultades que entrañaba el tema, inicié un proceso de investigación, documentación, contraste, búsqueda, viajes, entrevistas e innumerables borradores que me han llevado hoy a la conclusión de lo que en el despacho de Josling sólo se concibió en mi mente como un proyecto remoto.

Posteriormente, ya metido de lleno en este proyecto, tuve la gran oportunidad de entrevistarme con Pascal Liu en Roma quien, como especialista en el comercio de productos básicos del Departamento de Análisis de Mercado de la FAO, me orientó definitivamente hacia hacer del sector del plátano de Canarias uno de los puntales básicos de mi trabajo.

Poco tiempo después, un segundo encuentro con el Profesor Josling, en este caso fortuito, durante un curso de especialización en Berna, me ayudó enormemente a definir mi línea de investigación, enfocar las ideas y perfilar el fundamento teórico que he utilizado para llevar a cabo el análisis de las relaciones económicas entre los países industrializados / desarrollados y los países en desarrollo y menos avanzados.

Siendo una tesis con mención europea, uno de los requisitos que el doctorando ha de cumplir es investigar en un país distinto del que alberga la Universidad donde está inscrito. Por ello, buena parte del contenido de mi tesis doctoral se ha ido concretando y estructurando durante mis estancias de investigación en la Comisión Europea (Bruselas), lo que me dio acceso a las diversas representaciones de las embajadas ante la Unión Europea de los principales países exportadores de plátano; la FAO (Roma), el World Trade Institute (Berna) y el Institute for Agricultural Policy and Market Research in Giessen (Alemania). Ya en territorio español, mi visita a Santa Cruz de Tenerife (Islas Canarias) fue fundamental para ampliar mis conocimientos y realizar una parte esencial de mi tesis, así como para conocer in situ al protagonista de este trabajo, el plátano, desde su “gestación y nacimiento” hasta su venta al consumidor, de la mano de expertos que han venido trabajando en el sector durante muchos años.

A continuación queda plasmado el producto de todo mi trabajo de estos años, que ha servido sin duda para enseñarme sobre todo lo mucho que me resta por aprender.

## ***INDICE DE ABREVIATURAS:***

- ACP: África, Caribe y Pacífico
- AGOA: African Growth and Opportunity Act
- AMB: Acuerdo Marco para el Banano
- APE: Acuerdos de Partenariado Económico
- APEB: Asociación Europea de Productores de Plátano
- ASPROCAN: Asociación de Organizaciones de Productores de Plátano de Canarias.
- ATP: Andean Trade Pact
- ATPA: Andean Trade Preference Act
- ATPDA: Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act
- BDC: Beneficiary Developing Country
- BEI: Banco Europeo de Inversiones
- BFA: Banana Framework Agreement
- BM: Banco Mundial
- CBERA: Caribbean Basin Recovery Act
- CBEREA: Caribbean Basin Recovery Expansion Act
- CBI: Caribbean Basin Initiative
- CBTPA: Caribbean Basin Trade Partnership Act
- CDB: Compagnie des Bananes
- CDI: Centro para el Desarrollo Industrial
- CE: Comunidad Europea
- CEE: Comunidad Económica Europea
- CET: Common External Tariff
- CFA: Comunidad Financiera Africana
- CGE: Computable General Equilibrium
- CMOB: Common Market Organization for Bananas
- CODEP: Consejo Ordenador de la Exportación de Plátanos
- COPLACA: Cooperativa Platanera de Canarias
- CREP: Comisión Regional de Exportación de Plátanos
- CULTESA: Cultivos Vegetales in Vitro de Tenerife
- CUPALMA: Cooperativas Unidas de la Palma

- DBPL: Dominica Banana Producers Limited
- DDA: Doha Development Agenda
- EAMA: Estados Africanos y Madagascar Asociados
- EBA: Everything But Arms (Todo Menos Armas)
- EPA: Economic Partnership Agreements
- EPAS: Economic Partnership Agreements
- ESCR: Commodities and Trade Division
- ESN: Estrategia de Apoyo Nacional
- FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
- FED: Fondo Europeo de Desarrollo
- FEOGA: Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas
- FMI: Fondo Monetario Internacional
- FOB: Free On Board
- FTA: Free Trade Areas
- FTAA: Free Trade Area of the Americas
- GATT: General Agreement on Tariffs and Trade
- GBCS: Grenada Banana Co-operative Society
- GSP: Generalized System of Preferences
- GSP: Sistema de Preferencias Generalizadas
- LDC: Least Developing Countries
- MEA: Marco Especial de Ayudas
- MMF: Naciones Más Favorecidas
- MUC: Mercado Comunitario Europeo
- NAFTA: North American Free Trade Agreement
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
- OCM: Organización Común de Mercado
- OMC: Organización Mundial del Comercio
- ONG: Organizaciones no Gubernamentales
- ONU: Organización de las Naciones Unidas
- OPP: Organización de Productores de Plátanos
- PAC: Política Agraria Común
- PECOS: Países de Europa Central y Oriental
- PIN: Programas Indicativos Nacionales
- PIO: Programa Indicativo Operacional

- PIR: Programas Indicativos Regionales
- POSEI: Programme d'Options Spécifiques à l'Eloignement et Insularité (Programa de Opciones Específicas por la Lejanía e Insularidad)
- PTUM: Países y Territorios de Ultramar
- REF: Ley de Régimen Económico y Fiscal
- SAP: Special Access Program
- SCB: Société de Culture Bananière
- SEA: Sistema Especial de Ayudas
- SITRAP: Sindicato de Trabajadores de las Plantaciones Agrícolas
- SLBC: St. Lucia Banana Corporation
- SLBGA: St. Lucia Banana Growers Association
- SSA: Special System of Assistance
- STABEX: Sistema de Estabilización de los Ingresos de Exportación
- SVBGA: St. Vincent Banana Growers Association
- SYSMIN: Sistema de Estabilización de Ingresos por Exportación de productos mineros
- TAC: Tarifa Aduanera Común
- TEC: Tarifa Externa Común / Tarifa Exterior Común
- TLC: Tratados de Libre Comercio
- TPSC: Trade Policy Staff Committee
- TPSC: Trade Policy Staff Committee
- TQFC: Total Quality Fruit Company
- TRQ: Tariff-Rate-Quotas
- UE: Unión Europea
- UNCTAD: United Nations Commission on Trade and Development
- UR: Uruguay Round
- USITC: U.S. Trade Commission
- USTR: US Trade Representative
- WIBDECO: Windward Islands Banana Development and Exporting Company



## ***INTRODUCCIÓN***

La OCM del plátano de la Unión Europea del año 1993 ha tenido notable repercusiones en las relaciones comerciales entre los países exportadores de dicho producto y la propia Unión Europea. Desde su entrada en vigor en julio del año 1993, tanto los países exportadores latinoamericanos y de África, Caribe y Pacífico (ACP) como los países productores de plátano de la Comunidad Europea de aquel momento (España, Francia, Portugal, Grecia y Chipre), intentaron de una forma u otra mostrar su desacuerdo con dicha política. En este sentido, los países latinoamericanos exportadores de plátano a la UE y el gobierno norteamericano representando a sus empresas plataneras (Chiquita, Del Monte y Dole) denunciaron en tres ocasiones ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) dicho régimen comunitario de importación del plátano. En consecuencia, la Unión Europea se comprometió a reformar la mencionada OCM en 2001. Esas reformas entraron en vigor en enero del año 2006 y se preveía que iban a tener un nuevo impacto tanto en la producción y exportación comunitarias como en la producción y exportación del plátano de los países latinoamericanos y de ACP.

La OCM del Plátano se creó en Julio de 1993 (Reglamento del Consejo de la Unión 404/93). Antes de su creación los países miembros de la Unión Europea aplicaban tres políticas de importación de plátanos diferentes en sus respectivos territorios.

A) En primer lugar, países como España, Francia y el Reino Unido aplicaban una política de importación de plátanos con más restricciones que los demás países miembros de la Unión. Francia, por ejemplo, importaba plátanos de los países ACP (África, Caribe y Pacífico) en su mayoría, y en particular de sus antiguas colonias, sobre todo Camerún y Costa de Marfil. Además de estos dos países africanos, las importaciones de plátanos de Francia procedían de las Islas de Martinica y Guadalupe (territorios franceses de ultramar). Sin embargo, cuando Camerún, Costa de Marfil, Martinica y Guadalupe no son capaces de satisfacer la demanda interna del mercado francés, el gobierno galo, a través de una organización estatal, compra plátanos de países terceros, en su mayoría de América Latina. Como consecuencia, los plátanos procedentes de los países de América Latina se conocieron como plátanos del Área de Dollar o "Dollar Bananas" en su acepción inglesa.

Por su parte, las importaciones de plátanos del Reino Unido procedían casi exclusivamente de sus antiguas colonias insulares en el Caribe, en particular de Jamaica, Islas Barlovento

(Santa Lucía, Granada, Santa Kitts y Granadina) y Belice. Además, el Reino Unido también satisfacía su demanda interna del plátano con importaciones de países terceros los cuales eran en su mayoría exportadores de plátanos de América Latina.

En cuanto a España, al igual que el Reino Unido y Francia, también aplicaba una política de importación de plátanos muy restringida y controlada de manera que cubría casi en su totalidad el consumo interno de plátanos con la producción canaria. Sin embargo, al igual que Francia y el Reino Unido, el gobierno español autorizó también la importación de plátanos de América Latina cuando los plátanos de las Canarias no satisfacían las demandas internas de dicho producto.

En resumen, los tres países mencionados anteriormente adoptaron un régimen proteccionista de importación de plátanos, desde la creación de las Comunidades Europeas (1957) en el caso de Francia, y del ingreso en la CE en los casos del Reino Unido (1973) y de España (1986), hasta la creación de la Organización Común del Mercado de Plátanos en 1993.

**B)** En segundo lugar, países como Portugal, Dinamarca, Bélgica, Holanda e Irlanda aplicaban un régimen de importación de plátano menos restringido y proteccionista que Francia, España y el Reino Unido. Sin embargo, aquellos países gravaban con un 20% de Tarifa Exterior Común (TEC) a las importaciones de plátanos provenientes de los países terceros que no formaban parte del grupo de los países ACP. Es decir, la política de importación de plátanos de dichos países era equivalente al régimen de importación de plátanos de Francia, España, y el Reino Unido en cuanto a los países del grupo de ACP. Ello se debía al hecho de que el protocolo del plátano de la Convención de Lomé eximió a los países ACP de pagar impuestos por los plátanos procedentes de los mismos con destino al mercado de los países miembros de la Unión Europea siempre que no rebasaran la cuota acordada.

**C)** En tercer lugar, Alemania aplicaba una política de importación del plátano libre de impuestos y sin restricciones a la cantidad importada en su territorio. De hecho, la mayoría de los plátanos que se importaban en Alemania procedían de los países latinoamericanos conocidos como “Dollar Bananas” o “Bananas del Área Dólar”. Esa es la razón por la que Alemania se opuso desde el principio a la aplicación de la OCM del Plátano de la UE considerando que la preferencia que ésta última otorgaba a los países ACP discriminaba a los países exportadores latinoamericanos y a su vez perjudicaba al bienestar de los consumidores germanos.

## **OBJETIVO**

El objetivo principal de esta tesis es estudiar el impacto de la reforma de la OCM del plátano en la UE sobre dos tipos de países distintos (productores y exportadores de plátanos) y proceder a su comparación: uno de ellos comunitario, España, y por ello seleccionamos las Islas Canarias; el otro, un país ACP como las Islas Barlovento (Windward Islands). En concreto, se ha efectuado un estudio comparativo para comprobar la tendencia de la producción y exportación de plátanos procedentes de las Islas Barlovento y las Islas Canarias al mercado comunitario desde la entrada en vigor de la OCM del plátano de la Unión Europea en 1993 hasta el año 2008.

Por consiguiente, el objetivo de nuestra valoración comparada de la producción y la exportación del plátano de las Canarias y de las bananas de las Barlovento es demostrar los efectos socio-económicos que han tenido las reformas de la OCM del plátano de la Comunidad sobre las Islas Barlovento y los que hubieran tenido sobre Canarias si no fuese por las ayudas que los productores comunitarios del plátano reciben de la Comunidad. Hemos llevado a cabo dicha valoración teniendo en cuenta las características que comparten las Islas Canarias y las Barlovento y, al mismo tiempo, hemos tomado en consideración las diferencias de los regímenes de ayudas que ambos archipiélagos reciben de la Comunidad para la producción, exportación y venta de sus productos al mercado comunitario. Es decir, por un lado, Canarias como región periférica y territorio de la Unión recibe ayudas de índole interna (POSEI, PAC y Fondo de Cohesión) y, por otro lado, las Islas Barlovento, miembros del grupo de los países ACP con lazos históricos con la Comunidad, reciben ayudas y protección arancelaria (Acuerdo de Cotonou, Protocolo del plátano) para la exportación de sus bananas al mercado comunitario.

## ***METODOLOGÍA***

El análisis del mercado internacional del plátano y de los agentes que forman parte del proceso de producción y comercialización y regulación se ha realizado desde una doble perspectiva:

- Perspectiva diacrónica.- Se ha realizado un estudio de la evolución a través del tiempo con relación a muchos aspectos: el origen del comercio internacional del plátano; el papel que han jugado las multinacionales norteamericanas en el mercado internacional del plátano tal como lo conocemos hoy; la OCM del plátano de la Unión Europea (en vigor desde 1993) en sus dos vertientes: interna (regula la producción comunitaria del plátano) y externa (regula la importación del plátano tercero al mercado comunitario); las denuncias interpuestas por el gobierno norteamericano, de Ecuador y de otros países latinoamericanos ante la OMC contra lo que ellos consideran la ilegalidad de la OCM del plátano de la Unión Europea; el fundamento teórico de las políticas de las preferencias arancelarias es decir, el sistema de preferencias generalizadas, que tanto la Comunidad como EEUU, Japón y Canadá ofrecen a los países en desarrollo y menos avanzados, como es el caso de muchos países miembros del grupo ACP; el marco de las relaciones de cooperación y de ayuda al desarrollo entre la Unión Europea y los países ACP a través de una perspectiva colonial y de las convenciones de Yaundé y los Convenios de Lomé y Acuerdo de Cotonou.
  
- Perspectiva sincrónica.- En este sentido, hemos analizado el sector platanero, tanto de las Islas Barlovento como de las Canarias, en la época presente en sus distintas fases, estudiando al plátano canario con mucho más detalle por la posibilidad de poder realizar una investigación in situ. Se han analizado las consecuencias actuales de la OCM del plátano de la Unión Europea sobre las exportaciones del plátano de las Islas Barlovento y de la nueva competencia a la que el sector del plátano canario debe enfrentarse en la actualidad, siendo todo ello presentado a través de un estudio comparado. La situación en que se encuentra el sector del plátano canario en la actualidad se analiza en este trabajo desde las perspectivas de la producción, exportación, transporte, comercialización y consumo e institucional. Por otro lado, se ha estudiado y analizado el sector del plátano de las Islas Barlovento en la actualidad desde la perspectiva de la producción, exportación y peso específico del sector platanero en las economías de las cuatro Islas Barlovento desde una perspectiva institucional.

Además, hemos estudiado los tres métodos que se usan para estimar el arancel óptimo que la Unión Europea debería gravar para las bananas que se importan en el Mercado Comunitario. Esos tres métodos aludidos son:

- 1) El modelo de simulación utilizado entre otros por Borrell y Bauer (2004) intenta estudiar el mercado mundial del banano y analizar los efectos del equivalente arancelario sobre los países latinoamericanos proveedores de plátano y los países ACP.
- 2) La metodología del diferencial de precios utilizada por muchos analistas, entre ellos Raboy (2004), trata de estimar los equivalentes arancelarios. Este tipo de análisis es el recomendado por el Acuerdo sobre la Agricultura del GATT y se haya indicado en el anexo 5 del mismo.
- 3) La metodología llamada de métodos contables que, a diferencia de los otros dos métodos citados anteriormente, requiere información sobre cada fase del proceso de producción (como los costes de transporte, los trámites administrativos y los costes de las licencias para importar plátanos en el Mercado Comunitario).

La presente tesis se centra más en el análisis cualitativo que cuantitativo, por tanto gran parte de la metodología usada se ha basado fundamentalmente en las valoraciones expertas de los actores públicos y privados del sector del plátano y las bananas recogidas in situ. Realicé una estancia de investigación a la Comisión Europea durante la cual me entrevisté con expertos en la materia, como son los Sres. Tomás García Azcárate de la Dirección General de Agricultura de la Comisión, Francisco Bataller Martín de la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comisión, Colin Brown de la Dirección General de los Asuntos Jurídicos de la Comisión y la Sra. Florence Van Houte de la Dirección General de Desarrollo de la Comisión Europea.

Además, realicé otra visita de investigación a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) durante la cual fueron entrevistados los Sres. Pascal Liu y Pedro Arias de la Dirección de Análisis del Mercado de Productos Básicos.

También realicé una estancia de investigación al Institute for Agricultural Policy and Market Research (Agricultural and Food Market Analysis) de la Universitat Giessen en Alemania, durante la cual se gestó y se escribió el capítulo 5 de la tesis, que versa sobre el comercio internacional de la banana.

Del mismo modo, llevé a cabo un periodo de investigación en WTI (World Trade Institute) en Berna (Suiza), durante el que se asistió al curso “International Trade Law and Economics”.

Además, hice en Bruselas otras visitas de investigación a varias de las embajadas de los países exportadores de bananas al mercado comunitario. Me entrevisté con los Sres. David Prendergast, asesor y representante de la Embajada de Jamaica ante la Unión Europea; Rolando Suárez, de la embajada de Ecuador ante la Unión Europea; Van Genderen y Goerca, de la embajada de Surinam ante la Unión Europea y Paula Hippolyte de la embajada de las Islas Barlovento ante la Unión Europea.

Para el análisis sobre el sector del plátano de Canarias, he utilizado como fuentes de información las diversas entrevistas con actores privados y públicos del sector durante una estancia de investigación en Tenerife. Se entrevistó a:

- 1) D. Leopoldo Cólogan, Presidente de APEB (*Asociación Europea de Productores de Plátano*).
- 2) D. Francisco Rodríguez Díaz, Presidente de ASPROCAN (*Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias*).
- 3) D. Enrique Álvarez, Gerente de ASPROCAN (*Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias*).
- 4) D. Juan Cabrera, Investigador Principal del *Departamento de Fruticultura Tropical del Instituto Canario de Investigaciones Agrarias*.
- 5) D. Fernando Segura Cebada, Viceconsejero de Agricultura *del Gobierno de Canarias, Servicio de Estudios, Análisis Sectorial y Coordinación*.
- 6) Dña. María Belén Sosa Hernández, Ingeniero Técnico Agrícola de *Cultivos Vegetales In Vitro De Tenerife, S.A.*
- 7) D. Javier González Palenzuela, Director General de COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 8) D. Héctor Perestelo, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 9) D. Manuel Puerta González, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 10) D. Lorenzo Raúl Cubas Campos, jubilado y ciudadano de a pie.
- 11) Dña. María Llanos Aparicio, ama de casa y consumidora de plátano.

Finalmente, he realizado varias visitas a una finca de plátanos y a un almacén de empaquetado de plátanos, guiadas por los Sres. Perestelo y González, *Ingenieros Técnicos Agrícolas*, para entender el proceso del cultivo del plátano in situ y el procedimiento que se lleva a cabo para empaquetar el plátano antes del transporte a la Península. Dichas visitas resultaron muy útiles en la recaudación de datos cuantitativos y cualitativos, que han permitido entender las diferentes fases del proceso productivo, especialmente en términos de coste laboral, transporte interno y externo y otras actividades económicas que conlleva el sector de producción del plátano.

Por otro lado, he hecho uso de las impresiones recogidas durante la entrevista realizada a la representante de las Islas Barlovento ante la Unión Europea, y asimismo se han extraído conclusiones de los documentos y estudios consultados sobre la situación del sector de la banana de dichas islas en las últimas décadas para poder llevar a cabo unas conclusiones comparadas entre la situación del sector del plátano canario y el de Barlovento.

Por tanto, una parte de la valoración de nuestro análisis se ha centrado en los datos sobre la producción y exportación y en otros datos de relevancia sobre los dos archipiélagos objeto de nuestro estudio y otra parte de dicha valoración se ha basado en las impresiones y puntos de vista de los expertos del sector que hemos entrevistado a lo largo de nuestras visitas y estancias de investigación para la elaboración de la tesis.

En cuanto a los datos cuantitativos usados en nuestro estudio, los mismos se han obtenido de las organizaciones siguientes: FAO, Comisión Europea, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, ASPROCAN, UNCTAD y WIBDECO.

## ***ESTRUCTURA***

La tesis se estructura en tres partes, cada una de las cuales comprende a su vez varios capítulos:

- La primera parte es la titulada ***El marco de las relaciones de cooperación de la UE con los países ACP*** y consta de dos capítulos (*Capítulos 1 y 2*).

En el ***Capítulo 1 (De los Convenios de Yaundé a los Convenios de Lomé (1963-2000))*** se presentan los antecedentes de la cooperación al desarrollo entre la Comunidad Económica Europea y los EAMA-PTUM-ACP. Este capítulo abarca los convenios de Yaundé y todos los convenios de Lomé (desde Lomé I hasta Lomé IV-bis).

En el ***Capítulo 2 (El Acuerdo de Cotonou (2000-2020) y el futuro de los Acuerdos de Asociación Económica entre la Unión Europea y los Países ACP)*** se estudia el vigente Acuerdo de Cotonou y el futuro de los Acuerdos de Asociación Económica entre la Unión Europea y los países ACP. En este apartado se explica en qué consiste la política de cooperación al desarrollo de la Comunidad con los países ACP, es decir, cómo se hace compatible dicha política con las reglas del comercio internacional dictadas por la OMC (Organización Mundial del Comercio).

- La segunda parte, denominada ***La OCM del Plátano de la Unión Europea y el mercado internacional de dicho producto***, está compuesta de tres capítulos (*Capítulos 3, 4 y 5*).

El ***Capítulo 3*** versa sobre ***La OCM del plátano de la Unión Europea, sus inicios y sucesivas reformas***, desde 1993 hasta diciembre de 2005. Además, en este capítulo se analiza la estructura de dicho régimen de importación del plátano en la Unión Europea, aludiendo a su base jurídica y a las denuncias interpuestas contra dicho régimen por parte de los gobiernos de los países exportadores de plátano de América Latina, así como por el gobierno americano ante la OMC. El capítulo concluye con una referencia cronológica a los acontecimientos más relevantes de la mencionada política de importación del plátano de la Comunidad desde su entrada en vigor en el año 1993 hasta el presente.

El ***Capítulo 4***, escrito en inglés, con el título de ***Overview of the World Banana Economy***, trata del mercado internacional del plátano y describe el funcionamiento del mismo, haciendo referencia a los principales países exportadores e importadores de plátano. En dicho capítulo se estudian también las políticas de importación del plátano de las tres regiones más importantes del comercio internacional de ese producto (EEUU, Japón y la UE). Además, se analiza el contencioso de la OCM del plátano de la UE ante la OMC desde la perspectiva de los diferentes estudios realizados sobre el tema y teniendo en cuenta los



intereses en juego de los diversos agentes (los países ACP exportadores de plátano, los países Latinoamericanos exportadores de plátano, los estados miembros de la UE tales como Alemania (en defensa de los intereses de los consumidores europeos) y, por último, el gobierno de EEUU (en defensa de los intereses de las empresas americanas).

En el **Capítulo 5 (Las Empresas Multinacionales del Comercio del Plátano)** se estudian las cinco empresas multinacionales que juegan un papel de primer orden en el mercado internacional del plátano (Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes & Noboa). Además, se hace también mención a algunas empresas nacionales que participan en dicho mercado. En este capítulo se describen las estrategias que utiliza cada una de estas cinco multinacionales mencionadas para incrementar o mantener su cuota en el mercado comunitario del plátano desde la entrada en vigor del régimen de importación del plátano de la Unión (julio de 1993) hasta la actualidad.

- La tercera parte de la tesis, que tiene como título ***Valoración comparada del efecto del Régimen de Importación del Plátano de la Unión Europea sobre las Islas de Canarias y las Islas Barlovento***, está formada por dos capítulos (*Capítulos 6 y 7*).

En el **Capítulo 6**, escrito en inglés y con el título de **EU Trade Preferences as Commercial and Development Policy Instrument with ACP Countries**, se estudia la política de la protección arancelaria que la Comunidad ha ofrecido a los países ACP y países en desarrollo en general, y cuyo objetivo ha sido y es ayudar a dichos países a desarrollar y modernizar sus economías. Dicha política de protección arancelaria de la Comunidad se considera en este capítulo como un instrumento de relación comercial y de ayuda a la cooperación y desarrollo entre la Unión y los países en desarrollo. Por tanto, dicho instrumento es el fundamento teórico que hemos utilizado para llevar a cabo nuestro estudio comparado del efecto de la reforma de la OCM del plátano de la Unión Europea sobre la producción y la exportación del plátano de las Islas Canarias y las Islas Barlovento. Así pues, a través del origen, de la lógica y naturaleza del sistema de preferencia arancelario, se ha hecho un estudio exhausto de los instrumentos de cooperación y relación económicas, en funcionamiento en las últimas 5 décadas, que la Comunidad ha utilizado como políticas de ayuda y cooperación al desarrollo y al mismo tiempo como instrumentos de relación política y económica con los países en desarrollo y menos avanzados. Como ejemplo, se han analizado el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), la iniciativa “Everything but Arms” (Todo Menos Armas, EBA), el Sistema Lomé, el Acuerdo de Cotonou y los Acuerdos de Asociación Económica (ASE) para poder llevar a cabo en el capítulo 7 el análisis de los efectos de la OCM del plátano de la Unión sobre las exportaciones del

plátano de las Islas Canarias y las Islas Barlovento al mercado comunitario. En otras palabras, se ha destacado la tendencia paulatinamente descendente y la erosión de la competitividad del sector del plátano de las Canarias y las Barlovento en el mercado de la Comunidad. Por último, se ha hecho un análisis de la erosión de la preferencia arancelaria para los países menos avanzados cuyas economías dependen de dos o tres productos de exportación como es el caso de las Islas Barlovento y a su vez se ha hecho una serie de propuestas para paliar los problemas que la erosión de la preferencia arancelaria causa a los países de características como las de las Islas Barlovento.

Además, se han estudiado también el Sistema de Preferencias Generalizadas, (SPG), la iniciativa “Caribbean Basin Initiative” (La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, CBI), la ley “Andean Trade Preference Act” (La Ley de Preferencias Andinas, ATPA) y la ley “African Growth and Opportunity Act” (La Ley de Crecimiento y oportunidades para África, AGOA) de EEUU como instrumentos de relación comercial, política y económica de dicho país con los países en desarrollo y menos avanzados. Asimismo, se han estudiado los Sistemas de Preferencias Generalizadas de Japón y Canadá y las preferencias arancelarias que dichos países ofrecen a los países en desarrollo mediante sus relaciones comerciales y económicas con ellos.

El **Capítulo 7** trata **El estudio comparado de los efectos de la OCM del plátano de la UE sobre el sector de las Islas Canarias y las Islas Barlovento**. Además, en este capítulo se ha analizado en detalle la evolución de los sectores del plátano de las Canarias y las Barlovento así como su estructura y situación actual en el mercado internacional del plátano. Igualmente, se ha hecho uso de los datos de producción y exportación del plátano de ambas islas desde el año 1938 hasta el año 2007 para estudiar la tendencia y salud de los sectores del plátano de ambos archipiélagos desde la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano de la Unión en 1993. A su vez, dado que ésta tesis es de carácter más cualitativo que cuantitativo, en este capítulo se han recogido las impresiones de todos los expertos del sector del plátano que el doctorando ha entrevistado durante las visitas que se han realizado tanto en Bruselas como en Tenerife para llevar a cabo un análisis riguroso y concluyente de nuestra investigación.

En las **CONCLUSIONES** de nuestra tesis, describimos la evolución de las relaciones de la Unión Europea con los países ACP y valoramos los acuerdos que han regido dichas relaciones desde la firma de los Acuerdos de Yaundé, pasando por el Sistema de Lomé hasta

el Acuerdo de Cotonou y las perspectivas de futuro entre la Unión y los países ACP mediante los Acuerdos de Asociación Económica.

Además, concluimos la tesis con una valoración general de la evolución de la OCM del plátano y del mercado internacional de dicho producto y presentamos el papel fundamental que han jugado las empresas multinacionales en la evolución del mercado internacional del plátano.

Por último, concluimos con la evaluación del fundamento teórico que ha sustentado la relación política, comercial y económica entre la Comunidad y los países ACP y países en desarrollo en general. Y como ejemplo, hemos hecho uso del caso de nuestro estudio comparado de los efectos de la OCM del plátano de la Unión sobre el sector de las Islas Canarias y las Islas Barlovento para llevar a cabo nuestro análisis sobre la erosión de las preferencias arancelarias que afectan los países pequeños que dependen de dos o tres productos para sus exportaciones.

***PRIMERA PARTE:***

***EL MARCO DE LAS RELACIONES DE  
COOPERACIÓN DE LA UE CON LOS PAÍSES  
ACP***

## ***CAPÍTULO 1.***

### ***DE LOS CONVENIOS DE YAUNDÉ A LOS CONVENIOS DE LOMÉ (1963-2000)***

#### **1.1. INTRODUCCIÓN**

El origen de la relación comercial y de la cooperación al desarrollo entre los Países ACP (África, Caribe y Pacífico) y la Comunidad Económica Europea (CEE) se remonta a los primeros años de la creación de la misma; es decir, se inicia a partir de la firma del Tratado de Roma en 1957<sup>1</sup>.

Francia y Bélgica, entre otros miembros fundadores de la Comunidad, y siendo ambas antiguas potencias coloniales con muchos intereses económicos en las antiguas colonias del continente africano, se esforzaron por crear un nuevo marco de relaciones comerciales y económicas con las colonias de África y con los Países y Territorios de Ultramar (PTUM). Francia y Bélgica en particular tenían lazos económicos y culturales muy estrechos con sus ex colonias durante los primeros años de la fundación de la Comunidad. En aquel momento, y hasta un cierto punto, Francia y Bélgica no querían perder el trato preferencial que tenían con las colonias de África y con los Países y Territorios de Ultramar (PTUM) en materia de comercio y convenios económicos.

El estatus preferencial de que gozaban los productos procedentes de las antiguas colonias en los mercados de Francia y Bélgica iba en contra del principio de No Discriminación de Productos Importados, de aplicación en todos los países miembros de la Comunidad. Como es sabido, la Política Comercial Común de la Comunidad prohíbe que un país miembro otorgue un trato comercial preferente, que va contra los intereses de los otros países miembros de la Comunidad. Por tanto, el Arancel Exterior Común (AEC) de la Comunidad

---

<sup>1</sup> Según Casanova (2001, p. 2), “El Tratado de Roma de 1957, que crea la Comunidad Europea (CE), recoge los inicios de la política comunitaria de cooperación al desarrollo. Los seis países fundadores acordaron la asociación a la CE de aquellos Países y Territorios de Ultramar (PTU) con los que mantenían relaciones coloniales. Ello ocurrió al final de las negociaciones, cuando Francia, que era la principal potencia colonial de los seis [1], sugirió el establecimiento de un régimen de asociación que le permitiese mantener una relación especial con sus territorios africanos”.

grava uniformemente los productos importados de cualquier país tercero<sup>2</sup>. Las tarifas del Arancel Exterior Común (AEC) son la base del Estatus de No Discriminación de Productos Importados entre los miembros de la Comunidad.

El deseo de la Comunidad de ver cumplir el Arancel Exterior Común (AEC) para países terceros, y la voluntad de Francia y Bélgica de mantener sus relaciones comerciales preferenciales con sus ex colonias se resolvió con otorgar a las mismas el estatus de socios privilegiados con la Comunidad. Esta relación especial entre la Comunidad y los Estados Africanos y Madagascar Asociados (EAMA) y los Países y Territorios de Ultramar (PTUM) se mantuvo como tal hasta el Convenio de Lomé IV. Al vencimiento del mismo y con la entrada en vigor del actual Acuerdo de Cotonou, el estatus de relación especial entre los Países ACP (África, Caribe y Pacífico) y la actual UE (Unión Europea) se conoce oficialmente como el Acuerdo de Asociación<sup>3</sup>.

En las últimas décadas, desde el proceso de independencia política de esos países, la asociación comunitaria con ellos se ha basado en unos instrumentos financieros y comerciales que se analizarán a continuación por separado y con detalle.

Dicha asociación comunitaria se fundamenta directamente en la parte IV del Tratado de Roma en el apartado titulado “Asociación de los Países y Territorios de Ultramar”<sup>4</sup>. Por lo tanto, la base contractual de la Asociación Comunitaria con los Países ACP y los Países y Territorios de Ultramar (PTUM) se produjo al mismo tiempo que la entrada en vigor del Tratado de Roma, aunque hoy podemos decir con toda certeza que fue una asociación no negociada.

Tras la independencia política de la mayoría de los países que hoy forman el conjunto de los países ACP, la asociación comunitaria con dichos países tuvo que transformarse de acuerdo con la realidad de la post-independencia de los años sesenta. En consecuencia, los acuerdos de la asociación comunitaria con los Países ACP (África, Caribe y Pacífico) se han ido transformando gradualmente en las convenciones de Yaundé, después en la de Arusha y,

---

<sup>2</sup> En palabras de Tamames y López (2002, p. 700) “En el marco de la política comercial, se ha desarrollado toda una serie de instrumentos, entre los cuales destaca por su importancia el arancel exterior común (AEC), también denominado TARIC (por lo de tarifa integrada de la Comunidad), mediante el cual se aplican derechos de aduana uniformes a los productos importados de terceros, independientemente de cuál sea el estado miembro de destino”.

<sup>3</sup> Siguiendo a Tamames y López (2002, p. 700), “La asociación comunitaria con las antiguas colonias nació directamente de la parte IV del Tratado de Roma, que tras la independencia política de esos países hubo de transformarse, para dar lugar a las convenciones de Yaundé, primero, y de Lomé, después; si bien la relación Comunidades-ACP (África, Caribe y Pacífico), en el Lomé IV, ya no se denomina asociación comunitaria”.

<sup>4</sup> En palabras de Tamames y López (2002, p. 700), “Ya hemos destacado al comienzo de este capítulo las características básicas de la asociación comunitaria: asociación global CEE-PTOM, CEE-EAMA, CEE-ACP, basada no en el artículo 310 del TCE, sino en la cuarta parte del Tratado (que lleva por título <<Asociación de los Países y Territorios de Ultramar>>)”.

por ultimo, en los sucesivos convenios de Lomé y Acuerdo de Cotonou, éste último vigente en la actualidad. Mientras tanto, el número de los países miembros del conjunto ACP ha ido creciendo a lo largo de los años y los sucesivos acuerdos.

Actualmente hay 79 países ACP, en comparación con los 18 que firmaron la Convención de Yaundé I en 1962, la cual entró en vigor el 1 de enero de 1963.

Hacia el final de la guerra fría, se inicia el proceso de la cuarta ampliación de la UE que incorporará a ésta en 1995 tres nuevos miembros (Austria, Finlandia y Suecia), carentes de lazos histórico-coloniales con los países ACP. Además, la incompatibilidad de la norma de No Reciprocidad que existe entre la Unión Europea y los países ACP (África, Caribe y Pacífico), chocaba con las normas de No Discriminación de la Organización Mundial del Comercio.

La firma de acuerdos comerciales y relaciones económicas entre la Unión Europea y otras regiones del mundo como el Maghreb, el Mashreq, regiones andinas u otras, han cambiado el enfoque de las relaciones económicas de la Unión Europea en cuanto a su política de cooperación al desarrollo (Bataller y Jordán, 2002). La introducción en esa nueva faceta en la relación entre la Unión Europea y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) de cara al futuro se analizará con detalle en los próximos apartados. El Acuerdo de Cotonou pone de relieve la nueva relación económica de la UE (Unión Europea) con los países ACP y también define su nueva filosofía de cooperación con las economías en desarrollo, independientemente de que esta relación sea bilateral o multilateral, como es el caso de ACP.

La relación comunitaria con los países ACP ha cambiado a través de los sucesivos acuerdos mencionados, transformándose los aspectos económicos-comerciales de dicha relación.

Ello es debido a la nueva realidad geopolítica del mundo desde el fin de la Guerra Fría. La Unión Europea ha ido creciendo y afirmándose como uno de los actores principales de la Economía Mundial y, en consecuencia, sus relaciones comerciales internacionales, también han ido creciendo proporcionalmente. El hecho de que los países en vías de desarrollo, y en particular los de África, no hayan sido claramente la prioridad que suponían para la Unión de cara a las nuevas realidades geopolíticas globales ha afectado también la relación de la Comunidad con los países ACP. Sabido es que, originariamente, los objetivos de la estrecha relación comercial de algunos miembros fundadores de la Comunidad tales como Francia y Bélgica se centraban fundamentalmente en el mantenimiento de los mercados de las

antiguas colonias lo cual, al mismo tiempo, facilitaba a las mismas la introducción sus materias primas y productos tropicales en los mercados de la Metrópoli.

No obstante, en la actualidad, después de un balance de medio siglo de dicha relación comunitaria con los países ACP y con resultados menos alentadores en la balanza de la cooperación económica y comercial entre ambas partes, los aspectos que rigen esa relación comunitaria desde la firma de Lomé IV hasta el recién Acuerdo de Cotonou han tomado un nuevo rumbo en esencia. Así pues, los objetivos de la cooperación al desarrollo de la Comunidad con los Países ACP han cambiado radicalmente, aunque el telón de fondo sigue siendo ayudar a las economías de los Países ACP a desarrollarse, erradicar la pobreza e integrarlas en la economía mundial.

Ese cambio de perspectiva en la relación entre la Comunidad y los Países ACP (África, Caribe y Pacífico) y la relación global de la Comunidad con los países terceros son los interrogantes que ambas partes van intentando resolver en beneficio de todas las partes. Por consiguiente, la cuestión que se plantea en la actualidad es hacia dónde se dirige esa relación comunitaria de privilegio hacia los Países ACP (África, Caribe y Pacífico), y qué futuro tiene esa relación ahora que la Comunidad tiene una presencia muy importante en la economía mundial cuando la situación de los Países ACP es exactamente la contraria.

Al tener esta primera parte de la tesis un carácter general y analítico, nos hemos centrados solamente en presentar la evolución de la relación entre la Comunidad y los Países ACP y extraer conclusiones sobre las perspectivas de futuro de dicha relación.

## **1.2. LA CONVENCIÓN DE YAUNDÉ I.**

La Convención de Yaundé I es la primera convención oficial entre un conjunto de países en desarrollo denominados EAMA-PTUM (Estados de África y Madagascar Asociados y Países y Territorios de Ultramar) y la Comunidad Económica Europea de entonces. Dichos países en desarrollo eran casi en su totalidad antiguas colonias de ex-potencias coloniales tales como Francia y Bélgica. La Convención fue firmada en la capital de Camerún, Yaundé, motivo de su nombre, en 1963, entre la Comunidad Económica Europea y el conjunto de países conocidos entonces como Países Africanos y Madagascar Asociados y Países y Territorios de Ultramar. La Convención tuvo un periodo de vigencia de cinco años, que venció en 1968. Se puede considerar como la primera en ofrecer ventajas comerciales y



cooperación y ayuda financiera por parte de la Comunidad Económica Europea al mencionado conjunto de países.

La finalidad principal de la Convención de Yaundé I era ayudar a las antiguas colonias a desarrollar sus economías mediante una cooperación y ayuda oficial por parte de las ex potencias coloniales y, al mismo tiempo, asegurar la continuación del suministro de bienes de primera necesidad y materias primas hacia las metrópolis. Esta Convención cambió la esencia de las relaciones entre las antiguas potencias coloniales y sus ex colonias, es decir, la relación no negociada e impuesta recogida en el Tratado de Roma entre las colonias y sus metrópolis había pasado a ser en la Convención de Yaundé una asociación pactada<sup>5</sup>.

El principal objetivo de los acuerdos de la Convención de Yaundé I era ayudar al desarrollo y transformación a las antiguas colonias a modernizar sus economías, dado que la mayoría de esos países acababan de acceder a la independencia, al menos políticamente<sup>6</sup>. Los nuevos estados independientes querían, por un lado, mantener sus privilegios económicos y políticos con las metrópolis y, por otro lado, las antiguas potencias coloniales pretendían preservar sus relaciones privilegiadas con los nuevos estados independientes a fin de garantizar el suministro de materias primas y bienes de primera necesidad para sus propias economías. Por lo tanto, la Convención de Yaundé I mantuvo de forma oficial el régimen de preferencias comerciales recíprocas establecido entre las antiguas colonias y sus metrópolis desde la época de la colonización, en el cual estaban incluidos muchos de los países firmantes de dicha convención. Estos acuerdos fueron cuestionados y debatidos por muchos expertos en las relaciones entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Africanos y Madagascar Asociados y Países y Territorios de Ultramar, ya que los detractores de esa nueva relación consideraban esos acuerdos como una nueva forma de dominación colonial. Sin embargo, hay que reconocer que tales acuerdos ayudaron a esas antiguas colonias y países y territorios de ultramar a que sus economías no experimentaran un empeoramiento durante una época de transformaciones importantes como la descolonización y la independencia.

Además, este régimen de preferencias comerciales recíprocas entre la Comunidad Económica Europea y los EAMA-PTU suponía para dichos países la garantía de introducir

---

<sup>5</sup> Como ha indicado Carton (2004, p. 2), “Esta primera Convención (1963-1968) mantenía un régimen de preferencias comerciales recíprocas entre los EAMA y la CEE e instituía una ayuda financiera de 730 millones de unidades de cuenta (equivalentes, hasta 1971, a un dólar estadounidense). De este modo, esta Convención no hacía más que dar *una forma contractual a un sistema de asociación que el Tratado de Roma había concedido e impuesto a la vez*”.

<sup>6</sup> Según Carton (2004, p. 2), “El objetivo proclamado en Yaundé, en el linaje del Tratado de Roma era “crear una zona de libre circulación de mercancías adaptada a las necesidades de desarrollo de economías todavía no suficientemente industrializadas”.

sus bienes de primera necesidad y materias primas en los mercados de las metrópolis sin ser sujetos a la tarifa aduanera común (TAC). Por lo tanto, aquellos acuerdos fueron en su día los más adecuados para esos países si valoramos la estructura económica y política de la mayoría de los Países EAMA-PTUM ya que garantizaban a la Comunidad Económica Europea una cierta continuidad en su relación económico-comercial y política con los nuevos estados independientes de EAMA. Como consecuencia, el clima de cooperación entre la Comunidad y los Países EAMA-PTU y la buena fe y buena voluntad de encontrar soluciones a los problemas a que se enfrentaban dichos países culminó con una ayuda financiera de 730 millones de unidades de cuenta por parte de la Comunidad en concepto de ayuda a esos países para que pudieran estructurar mejor sus economías.

### **1.3. LA CONVENCIÓN DE YAUNDÉ II.**

La Convención de Yaundé II que fue firmada en 1969 de nuevo en la capital de Camerún, Yaundé, supuso una continuación y prorrogación de las provisiones acordadas en la Convención de Yaundé I<sup>7</sup>. Una de las principales novedades de la Convención de Yaundé II respecto a la de Yaundé I, fue la incorporación de nuevos miembros firmantes del acuerdo, que eran en su mayoría de habla inglesa, a saber Kenia, Tanzania y Uganda. Además, se estima que la Convención de Yaundé II puso más acento sobre las ayudas al desarrollo de las infraestructuras físicas de los estados recién independizados y se considera también que el grueso de esas ayudas se dirigiría a los países africanos de habla francesa. Todo ello tenía su lógica dado que Francia era el país con mayor número de antiguas colonias durante la firma de dicha convención y que casi todos esos países necesitaban construir sus infraestructuras conforme a un modelo de estado moderno puesto que todos ellos eran colonias hacía solamente un década.

Además, la misma buena fe y buena voluntad que la Comunidad y las antiguas colonias mostraron durante la firma de la Convención de Yaundé I se reflejaron de nuevo durante la firma de la Convención de Yaundé II. Es decir, las antiguas potencias coloniales tales como Francia y Bélgica se comprometieron a ayudar a los nuevos estados independientes a salir adelante con sus retos de desarrollo económico. No obstante, aunque a dichas potencias coloniales les guiaron intereses particulares a la hora de mantener una buena relación

---

<sup>7</sup> En palabras de Carton (2004, p. 3), “Firmada en 1969, esta Convención casi no hizo más que prorrogar las principales disposiciones del acuerdo anterior, pero en un contexto de erosión de las ventajas y preferencias aduaneras”.

político-económica con los nuevos estados independientes, el ambiente en el cual se firmó la Convención de Yaundé II era más que prometedor para ambas partes. Por lo tanto, se puede considerar que la Convención de Yaundé II fue el germen de las sucesivas generaciones de convenios de Lomé y el Acuerdo de Cotonou, tal como los conocemos hoy, entre la Unión Europea y los Países ACP. Sin embargo, la buena voluntad y buena fe que mostraron tanto la Comunidad como los países firmantes de la Convención de Yaundé II durante la firma de dicha convención no duró más que unos años. El régimen de preferencias comerciales recíprocas entre los EAMA y la Comunidad Económica Europea tuvo sus detractores. En primer lugar, los Estados Unidos criticaron con vehemencia esos acuerdos comerciales entre los EAMA y la CEE al temer que esas relaciones pudieran resultar discriminatorias ya que la intención de la Comunidad de crear una zona de comercio libre entre sí y las antiguas colonias iba directamente contra la liberalización del comercio internacional en su conjunto. Como consecuencia, esto podría perjudicar a terceros países dado que la Comunidad y los Países EAMA se beneficiarían de la tarifa exterior común (TAC) en perjuicio de esos países terceros y del crecimiento del comercio mundial en general<sup>8</sup>.

En segundo lugar, los países asiáticos usaron el mismo argumento que los Estados Unidos para demostrar su rechazo hacia el régimen de preferencias comerciales entre la Comunidad Económica Europea y los países EAMA establecido en la Convención de Yaundé II<sup>9</sup> en detrimento de los países terceros.

La concesión del sistema de preferencias generalizadas (SGP) o preferencias arancelarias generalizadas por parte de la Comunidad Económica Europea a 91 países en desarrollo el 1 de julio de 1971 no hizo más que exacerbar las críticas de los Países EAMA hacia la Comunidad. Los Países EAMA acusaron a la Comunidad de abandonar gradualmente el régimen de preferencias comerciales recíprocas establecidas por las Convenciones de Yaundé ya que iba contra sus intereses<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> Como ha señalado Carton (2004, p. 3), “En el momento de Yaundé II, Europa aparecía tironeada entre una voluntad de crear-consolidar su propia zona de influencia (voluntad criticada por EE.UU., que rechazaba el principio de las preferencias recíprocas EAMA-CEE de los acuerdos de Yaundé) y su contribución a obrar por el librecomercio generalizado”.

<sup>9</sup> Como ha indicado Carton (2004, p. 3), “Contexto marcado igualmente por las críticas hechas por los países asiáticos a Europa de mostrar poca prisa en la firma de nuevos acuerdos comerciales y, por lo contrario, de conseguir verdaderas cláusulas de salvaguardia que permitían a los europeos poner un dique a la entrada de productos japoneses “sensibles”.

<sup>10</sup> Según Caton (2004, p. 3), “Así, Yaundé II entró en vigor en un contexto en que los EAMA acusaban a la CEE de orientarse hacia un sistema de preferencias generalizadas y de abandonar el régimen de preferencias recíprocas, conduciendo a la zona de librecomercio euroafricana a no ser, pronto, más que una ficción jurídica”.

Sin embargo, a pesar de todas las dificultades que ambas partes (la Comunidad y los países EAMA-PTUM) tuvieron que afrontar cuando entró en vigor la Convención de Yaundé II y hasta la firma de Lomé I, el balance de la cooperación negociada en las dos Convenciones de Yaundé fue más que positivo. Como se menciona anteriormente, la Convención de Yaundé II fue el germen de las sucesivas generaciones de convenios de Lomé y la base del poder de negociación de que gozan hoy los países ACP en su conjunto con la Unión Europea<sup>11</sup>.

**Tabla 1. 1. PAÍSES FIRMANTES DE LAS CONVENCIONES DE YAUNDÉ I Y II (firmadas en 1963 y 1969):**

**África:** Benin, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Madagascar, Malí, Mauritania, Níger, Rep. Centroafricana, Rep. del Congo, Rep. Dem. del Congo, Ruanda, Senegal, Somalia, y Togo.

**Comunidad Europea:** Alemania, Bélgica, Holanda, Francia, Italia y Luxemburgo.

## **1.4. EL CONVENIO DE LOMÉ I**

### **1.4.1. Objetivos, países participantes y contenidos generales del convenio.**

En este apartado, como se observa, son tres los elementos a considerar: a) los objetivos; b) los países participantes; y c) los contenidos generales del Convenio de Lomé I.

#### **A) OBJETIVOS DEL CONVENIO DE LOMÉ I.**

Los objetivos principales del primer Convenio de Lomé fueron los siguientes:

- 1) Fomentar el desarrollo político, económico y social de los Países ACP.
- 2) Crear un dialogo político permanente entre la Comunidad y los Países ACP.
- 3) Establecer un nuevo orden económico internacional justo y equilibrado.
- 4) Ayudar a las economías de los Países ACP a modernizarse e industrializarse.

---

<sup>11</sup> Siguiendo a Carton (2004, p. 3), “Tal como se lo ve desde el punto de vista del socio más débil de la asociación-los EAMA-, el balance de Yaundé no es totalmente negativo. El aparato institucional establecido por las dos convenciones de asociación es el único ejemplo de cooperación que permite a países en vías de desarrollo un poder de negociación relativo, pero nunca nulo”.

- 5) Fomentar una cooperación económica estrecha entre la Comunidad y los Países ACP.
- 6) Promover el Sistema Lomé como nuevo modelo de cooperación y dialogo Norte-Sur.

## **B) PAÍSES PARTICIPANTES DE LOMÉ I.**

**Tabla 1. 2. PAÍSES FIRMANTES DEL CONVENIO DE LOMÉ I.**

### ÁFRICA:

BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COSTA DE MARFIL, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, KENYA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, RÉPUBLICA DE GUINEA, RUANDA, SENEGAL, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA.

### CARIBE:

BAHAMAS, BARBADOS, GRENADA, GUYANA, JAMAICA, TRINIDAD Y TOBAGO.

### PACÍFICO:

FIJI, SAMOA, TONGA.

### EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):

ALEMANIA, FRANCIA, BÉLGICA, DÍNAMARCA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, REINO UNIDO.

A estos países, primeros en firmar el Convenio de Lomé I en 1975, se irían sumando posteriormente otros muchos tanto al bloque de la Comunidad Europea como al de los países ACP conforme se fueron firmando el resto de Convenios de Lomé y con las sucesivas ampliaciones de la Comunidad Europea.

## **C) CONTENIDOS GENERALES DEL CONVENIO DE LOMÉ I.**

El Convenio de Lomé I fue firmado el 28 de febrero de 1975 y entró en vigor en 1976. Este Convenio, como se ha indicado anteriormente, supuso una novedad en las relaciones económicas internacionales y se presentó como un nuevo modelo de cooperación comercial y económica entre los países industrializados, denominados “del Norte” y los países no industrializados o “del Sur”. El Convenio de Lomé I fue diferente a sus antecesores (Convenciones de Yaundé I y II) tanto en los instrumentos de cooperación al desarrollo como en las relaciones comerciales y económicas que se establecieron entre la Comunidad Económica Europea y los países ACP a partir de su firma. Además, los países del grupo

ACP se convirtieron en una prioridad clara para la Comunidad Económica Europea en lo que respecta a la cooperación al desarrollo y la ayuda técnica y financiera, en detrimento de terceros países en vías de desarrollo.<sup>12</sup>

En primer lugar, el trato preferencial recíproco que regía hasta el momento las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad y los países de África recién independizados, fue eliminado con el Convenio de Lomé I. A partir del mencionado Convenio, el trato preferencial recíproco entre la Comunidad y sus socios ACP fue unilateral. Esto quiere decir que los productos tanto agrícolas como manufacturados que procedían de dichos países ACP con destino al mercado de la Comunidad no estarían sujetos a impuestos de aduana siempre que no compitieran con algunos de los productos protegidos por la política agraria común (PAC) de la Comunidad. Sin embargo, ello no sucedería al tratarse de productos, manufacturados o no manufacturados, originarios de la Comunidad y dirigidos al mercado de los países ACP. Por consiguiente, el trato preferencial recíproco entre ambas partes pasaba a ser un trato preferencial único. Así pues, el proyecto de un área de libre cambio entre la Comunidad y los países ACP, recogido en la Cuarta Parte del Tratado de Roma, fue poco a poco descartándose hasta caer por completo en el olvido.

En segundo lugar, la cooperación al desarrollo en el Convenio de Lomé I adquirió un carácter muy centrado en proyectos específicos en áreas tales como la salud, la educación, la construcción de puentes y hospitales, etc. Esta nueva manera de plantear la cooperación al desarrollo fue una auténtica novedad en las relaciones económicas entre un grupo de países industrializados por un lado, y otro grupo de países no industrializados por otro. Además, en el Convenio de Lomé I se creó un instrumento financiero nuevo denominado STABEX, con la finalidad de paliar las fluctuaciones de los precios en el mercado internacional de los productos de exportación de la mayoría de los países ACP. La introducción del STABEX fue debida a la insistencia de Francia para que se atendieran las peticiones de los países exportadores del grupo ACP, los cuales pretendían protegerse contra las incesantes fluctuaciones de los precios de los productos de primera necesidad en el mercado internacional. También se creó el Centro para el Desarrollo Industrial (CDI)<sup>13</sup> para fomentar y contribuir a planificar proyectos económicos, empresariales, industriales y científicos en los países ACP de forma conjunta con los países miembros de la Comunidad.

---

<sup>12</sup> Como ha señalado Jones (2001, p. 415), “Although the Union has an elaborate network of aid policies for other developing countries, the signatories to the convention are at the top of the EU’s pyramid of privilege in terms of aid and trade benefits”.

<sup>13</sup> Actualmente, el CDI (Centro para el Desarrollo Industrial) se conoce como CDE (Centro para el Desarrollo de Empresas).

La finalidad del CDI era desarrollar una relación estrecha entre empresas ubicadas en los estados miembros de la Comunidad y empresas establecidas en los países ACP. Es decir, de lo que se trataba era de ayudar a desarrollar el sector privado de los países ACP con el objetivo de impulsar la investigación industrial y técnica en los mismos, y también se pretendía prestar asistencia y apoyo al sector privado en la presentación de sus proyectos empresariales ante las entidades financieras de la Comunidad.

Otra novedad del primer Convenio de Lomé I fue la creación de las siguientes instituciones: el Consejo de Ministros ACP-UE, el Comité de Embajadores ACP-UE, y la Asamblea Paritaria ACP-UE. La finalidad de dichas instituciones era velar por la aplicación de los proyectos de cooperación entre la Comunidad y los países ACP y, además, gestionar los acuerdos de la Convención que ligan a las dos partes, en el aspecto tanto legal como jurídico.

#### **1.4.2. Instrumentos de cooperación de Lomé I.**

Los instrumentos de cooperación contemplados en Lomé I se centran en tres ámbitos fundamentales: a) el ámbito de cooperación comercial; b) el ámbito de cooperación financiera; c) el ámbito de cooperación al desarrollo industrial.

#### **A) LA COOPERACIÓN COMERCIAL ENTRE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA Y ACP EN EL CONVENIO DE LOMÉ I.**

Desde la firmas de las dos Convenciones de Yaundé hasta el primer Convenio de Lomé, el comercio ha sido el objetivo principal de las relaciones entre la Comunidad y los países ACP. Por tanto, la finalidad primordial del Convenio de Lomé I era promover el comercio entre los estados ACP y la Comunidad con el propósito de facilitar la entrada en el mercado de la Comunidad de productos originarios de los estados ACP exentos de derechos de aduana y medidas de efectos equivalentes, aplicando el principio de no reciprocidad entre ambas partes. Ello fue debido al hecho de que los países ACP argumentaron que su relación económica y comercial con la Comunidad se había concebido y diseñado inicialmente en términos de desequilibrio y desigualdad. De esta manera, los países ACP justificaron la lógica no económica de tener un trato comercial no recíproco en sus relaciones económicas y comerciales con la Comunidad. Por otra parte, la Comunidad accedió a esa demanda que vino haciendo los países ACP por varios motivos entre los cuales está la razón moral de querer ayudar a los países ACP.

En general, los productos manufacturados originarios de los países ACP con destino al mercado de la Comunidad no se vieron afectados por ninguna traba administrativa o comercial por parte de los países miembros de la Comunidad merced a los acuerdos comerciales de Lomé I. Sin embargo, el conflicto se manifestó en los productos agrícolas que competían directamente con los productores locales de los países de la Comunidad, es decir, aquellos productos agrícolas procedentes de los países ACP que eran susceptibles de competir con los productos agrícolas comunitarios que la política agrícola común (PAC) protegía. Por tanto, la Comunidad simplemente concedió a los países ACP el mismo régimen de acceso agrícola de que disfrutaban otros países terceros y que resultaba más favorable a dicho grupo ACP. Veremos más tarde la evolución de dicha cooperación comercial de Lomé I y las modificaciones y soluciones que se plantearon en los sucesivos Convenios de Lomé y en el vigente Acuerdo de Cotonou.

Dentro del ámbito de la relación comercial hay dos componentes especiales:

- 1) Los protocolos especiales referidos a productos básicos como es el caso del azúcar;
- 2) El sistema de estabilización de los ingresos de exportación, como es el Estabex.

### **1) COMPROMISOS DE LA COMUNIDAD EN EL ÁREA DEL AZÚCAR.**

Como se ha señalado antes, el ingreso de Gran Bretaña en la Comunidad supuso un problema para la cooperación comercial que dicho país tenía con algunos países productores y exportadores de azúcar que pertenecían a la Commonwealth y eran beneficiarios de la *Commonwealth Sugar Agreement*. Este presunto problema se resolvió cuando la Comunidad autorizó a Gran Bretaña a seguir importando dicho producto de los países exportadores de azúcar y miembros de la *Commonwealth Sugar Agreement*, respetando ciertas condiciones<sup>14</sup>.

Como consecuencia, la *Commonwealth Sugar Agreement* pasó a formar parte de las competencias del Convenio de Lomé I (1976-1980) y se incluyó como anexo en el texto del Convenio con el nombre de Protocolo del Azúcar que tiene vigencia todavía en la actualidad. Esta fue la gran concesión que hizo la Comunidad a Gran Bretaña en relación a la preocupación de ésta sobre cómo se resolverían los privilegios comerciales que Gran

---

<sup>14</sup> Según Llorca (2004, p. 98), “Como ya se ha mencionado, el Título III del Protocolo nº 22 del Acta de Adhesión del Reino Unido obligaba a la Comunidad a tener en cuenta los intereses de los países exportadores de azúcar. Además, el Protocolo nº 17 anexo al Acta *relatif aux conditions d’adhésion et adaptations des traités* autorizaba al Reino Unido a continuar importando hasta el 28 de febrero de 1975, bajo determinadas condiciones, el producto en cuestión desde los países y territorios exportadores beneficiarios del *Commonwealth Sugar Agreement*”.



Bretaña tenía establecidos con los futuros países de ACP que eran a su vez productores de azúcar y miembros de la *Commonwealth Sugar Agreement*. En virtud de este acuerdo, la Comunidad se comprometía a comprar una determinada cantidad de azúcar a los países productores y exportadores del grupo ACP. Esta cantidad que los países ACP suministraban a la Comunidad se repartía por cuotas asignadas por la Comunidad a cada uno de los países suministradores. A cambio, la Comunidad garantizaba a los productores y exportadores de azúcar de los países ACP un precio mínimo para dicho producto. Así pues, el protocolo del azúcar en Lomé I comprometía tanto a la Comunidad como a los países ACP al asegurar por una parte el suministro de una cantidad determinada de dicho producto a la Comunidad, y por otra parte, al garantizar un precio mínimo a los suministradores de dicho producto<sup>15</sup>.

## **2) EL SISTEMA DE ESTABILIZACIÓN DE LAS RENTAS DE EXPORTACIÓN: EL STABEX.**

La creación del sistema STABEX fue una de las novedades más destacables del Convenio de Lomé I (1976-1980) y se presentó como el gran apoyo de la Comunidad al desarrollo económico de los países ACP. Es decir, al crear un sistema como el STABEX, se pretendía ayudar a esos países a paliar las consecuencias nefastas que suponían para sus economías las fluctuaciones de los precios de los productos primarios exportados desde los países ACP al mercado comunitario e internacional. Además, se pretendía también ayudar a los países ACP, cuyas economías se basaban primordialmente en productos primarios de exportación, a afrontar situaciones de caídas de producción o en casos de fuerza mayor (por ejemplo, desastres naturales o incidencias climáticas, etc.) a los que ellos solos no pudieran hacer frente. Así que se puede afirmar que el sistema STABEX fue el primer mecanismo financiero negociado entre un grupo de países en vías de desarrollo por un lado, y un grupo de países industrializados y desarrollados por otro en el ámbito de las relaciones económicas internacionales.

El objetivo de dicho mecanismo financiero era ayudar al grupo de los países ACP en su afán de desarrollo social y económico y garantizarles un mecanismo financiero que funcionara como un seguro y que se activara conforme a los “umbrales de dependencia y activación”. El “umbral de dependencia”, según el sistema STABEX, se determina en función de la

---

<sup>15</sup> Como ha señalado Llorca (2004, p. 98), “En virtud del Protocolo nº3-*sur le sucre*-la Comunidad adquiriría e importaría, por un período indeterminado y sin que fueran de aplicación las disposiciones de la Convención sobre la cláusula de salvaguardia o pudiera ser afectado este compromiso por la *Organización Común de Mercado del Azúcar Comunitaria*, cantidades determinadas de azúcar de caña, en bruto o blanca, originaria de los Estados ACP productores y exportadores de dicho producto a un precio mínimo garantizado. Éstos se obligaban, por su parte, a suministrar dichas cantidades, denominadas *convenidas*”.

relevancia que tiene un producto de exportación de un país ACP dado, en relación al total de ingresos por exportaciones de dicho país. Por otro lado, el “umbral de activación”, según el STABEX, se rebasa a partir del momento en el que la exportación de un determinado producto cae por debajo de un cierto límite. En estos casos, la Comunidad actuaría y aportaría su ayuda financiera al país de ACP que sufriera dicha situación. Hay en total 47 productos agrícolas que el sistema STABEX contempla, entre los cuales cabe destacar el café, cacao, té, algodón, etc.

## **B) LA COOPERACIÓN FINANCIERA ENTRE LA COMUNIDAD Y ACP EN LOMÉ I.**

Son tres las fuentes de financiación que se instrumentan en la cooperación entre la Comunidad y los países ACP: 1) el FONDO EUROPEO DE DESARROLLO; 2) el BANCO EUROPEO DE INVERSIONES; y 3) el PRESUPUESTO COMUNITARIO.

### **1) EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO (FED).**

El Fondo Europeo de Desarrollo (FED) fue establecido por el Tratado de Roma de 1957. Desde entonces ha sido el principal instrumento financiero de cooperación entre la Comunidad y los países ACP. Cada generación del FED coincide con un convenio entre la Comunidad y los países ACP. Así, el primer FED estuvo vigente entre 1958-1963 y no fue negociado entre la Comunidad y los actuales países ACP dada la circunstancia histórica de la época; es decir, el primer FED entró en vigor durante los últimos años de la colonización. Sin embargo, el segundo FED por ejemplo coincidió con la Convención de Yaundé I (1964-1970) y el tercer FED estuvo vigente durante la Convención de Yaundé II y hasta el cuarto FED, que coincidió con el Convenio de Lomé I (1976-1980).

La Comunidad utiliza dichos fondos para financiar gran parte de las ayudas que concede a los países firmantes del Convenio de Lomé. Los estados miembros de la Comunidad contribuyen directamente al presupuesto del FED. Es decir, el FED es un fondo que proviene de contribuciones directas de los estados miembros de la Comunidad, es decir, el FED no forma parte del presupuesto general de la Comunidad/Unión Europea. Por tanto, las ayudas financieras de la Comunidad a cualquier proyecto con destino a algún país ACP que emanan del FED, tienen que ser analizadas y aprobadas por los estados miembros de la Comunidad ya que dichos estados son miembros del Comité de Financiación del FED. Así pues, los estados miembros del mencionado Comité tienen control absoluto sobre todos los proyectos destinados a los países ACP que se financian a través del FED. De ello se

desprende que las contribuciones directas de cada estado miembro de la Comunidad al FED se negocian específicamente para cada Convenio de Lomé y tienen la misma vigencia que el Convenio en cuestión, como se ha mencionado anteriormente.

Los recursos del FED se dividen en dos partes según la naturaleza de las ayudas que la Comunidad otorgue al país ACP o al conjunto de los países ACP en cuestión:

### **1. Ayuda Programable.**

La ayuda programable se financia mediante los Programas Indicativos Nacionales (PIN) y los Programas Indicativos Regionales (PIR). Los Programas Indicativos Nacionales son proyectos de desarrollo nacional de un país ACP negociados entre éste y la Comunidad y financiados por el FED. En cuanto a los Programas Indicativos Regionales, son proyectos de desarrollo regional negociados entre la Comunidad y dichos países ACP y financiados por el FED. Por tanto, un gran porcentaje de los recursos totales del FED que se destinan a proyectos para países ACP se canaliza a través de los PIN y PIR, es decir, se estima que entre el 60% y el 70% de los recursos del FED va a parar a proyectos nacionales y regionales.

### **2. Ayuda No Programable.**

La Ayuda No Programable se financia mediante mecanismos tales como el STABEX, las ayudas de emergencia y para los refugiados, y los capitales-riesgo. Esta Ayuda No Programable no responde a las mismas reglas de reparto de fondos que la Ayuda Programable, y los criterios para su distribución también difieren. Por consiguiente, dicha Ayuda No Programable ha ido incorporando nuevos mecanismos conforme se han ido sucediendo los diferentes Convenios de Lomé. Ellos formarán parte posteriormente del análisis de este trabajo y se analizarán en profundidad.

**Tabla 1.3. DOTACIONES FINANCIERAS DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO.**

<b>Periodo de vigencia</b>	<b>Convenciones</b>	<b>FED</b>	<b>Financiación (mill.ECU)</b>
1958-1963	Asociación no negociada	Primera	581
1964-1970	Yaundé I	Segunda	666
1971-1975	Yaundé II	Tercera	843
1976-1980	Lomé I	Cuarta	3.072

**Fuente:** Compilación propia de datos en base a la información de la Comisión.

## **2) EL BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI)**

El Banco Europeo de Inversiones es la otra fuente de cooperación financiera existente entre la Comunidad y los países ACP. Dicho Banco ha ido financiando proyectos de infraestructuras nacionales de muchos países ACP desde la Convención de Yaundé I en 1963 hasta al día de hoy. El BEI concede préstamos a los países ACP con unos tipos de interés muy favorables en comparación con los que se ofrecen normalmente en el mercado de capitales. El BEI suele conceder a los países ACP dos tipos de préstamos que proceden directamente de los recursos de dicho Banco. En primer lugar, los préstamos concedidos por el BEI para financiar proyectos de gran envergadura nacional de algún país ACP, suelen ser proyectos viables económica y financieramente y con un alto porcentaje de garantía de devolución por parte del beneficiario. En segundo lugar, el BEI participa en la gestión de capital-riesgo dirigida a las empresas de los países ACP que carecen a menudo de financiación para sus proyectos de expansión. Sin embargo, esta gestión de capital-riesgo del BEI, se hace con cargo a los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

## **3) EL PRESUPUESTO DE LA COMUNIDAD/UNIÓN EUROPEA.**

El Presupuesto de la Comunidad es la tercera fuente de cooperación financiera entre la Comunidad y los países ACP. Los países ACP se benefician tanto del Fondo Europeo de Desarrollo como del Banco Europeo de Inversiones y también del Presupuesto de la Comunidad independientemente de la zona geográfica donde haya necesidades de financiación de algún proyecto. El tipo de proyectos que financia el Presupuesto de la Comunidad hacia los países ACP es de carácter humanitario. Por ejemplo, es el caso de la ayuda alimentaria que se presta a cualquier país ACP, sin tener en cuenta ninguna de las ayudas financieras que éste país pueda estar recibiendo del FED o BEI. Un ejemplo a destacar en la actualidad puede ser el caso de la crisis de Darfur en Sudán. Estas ayudas alimentarias se gestionan a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) pertenecientes a los estados miembros de la Comunidad. De ahí surgió el concepto de cooperación financiera horizontal.

Como se puede constatar, esas tres fuentes de financiación son las que rigen la cooperación financiera entre la Comunidad y los países ACP. En definitiva, la cooperación financiera entre la Comunidad y los países ACP ha ido evolucionando tanto en el número de beneficiarios como en el de contribuyentes. Así pues, el importe del primer FED en 1958, y sucesivamente los de las Convenciones de Yaundé y Lomé y del actual Acuerdo de

Cotonou, ha ido creciendo considerablemente aunque los países ACP siguen insistiendo en que el importe total financiero que la Comunidad les concede es insuficiente dado el número de sus estados miembros y los constantes retos que éstos afrontan para desarrollar sus sociedades y economías. Para sustentar esta afirmación, nos referiremos a algunos datos de dotaciones financieras del FED desde 1958 al primer Convenio de Lomé y sucesivamente hasta el actual Acuerdo de Cotonou.

### **C) LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO INDUSTRIAL.**

Uno de los objetivos principales del Convenio de Lomé I fue ayudar a los países ACP a desarrollar sus economías y fomentar la industrialización de dichos países. Esto se debió al deseo incesante y a las peticiones constantes por parte de los países ACP de que la Comunidad cooperase con ellos para poder modernizar sus economías y crear sectores industriales viables. De esta manera, podrían diversificar su producción y salir del subdesarrollo social y económico en el que se encontraban inmersos. Además, éstos países ACP pretendían extender esta cooperación al área de la investigación y el desarrollo industrial con el fin de depender menos de los productos primarios, que han sido siempre la mayor parte de la fuente de financiación de sus economías nacionales. Por consiguiente, se creó el Centro para el Desarrollo Industrial (CDI) en 1977, un año después de la entrada en vigor de la Primera Convención de Lomé (1976-1980). La finalidad de dicho Centro fue fomentar la cooperación y el desarrollo industrial entre los países ACP y la Comunidad, así como contribuir a la creación de empresas mixtas.

Las funciones del Centro para el Desarrollo Industrial (CDI) fueron las siguientes:

1) Favorecer la creación de empresas mixtas de países ACP-CEE; 2) promover la transferencia de tecnología; 3) fomentar la relación comercial entre empresas mixtas ACP-CEE; 4) fomentar la gestión de proyectos mixtos ACP-CEE; y 5) apoyar proyectos de empresas ACP ante las instituciones financieras.

Además de lo anterior, la cooperación al desarrollo industrial tenía también una orientación regional o territorial. En efecto, la cooperación al desarrollo regional de los países ACP siempre ha sido una de las prioridades de la Comunidad en su relación con el conjunto de los países ACP desde la firma del Convenio de Lomé I. En la actualidad, los países ACP representan siete regiones según la nomenclatura de la política de cooperación regional de la Comunidad con dichos países, a saber, la región de África occidental, África oriental, África central, África austral, Océano Índico, Caribe y Océano Pacífico. La integración regional

por la que apuesta la Comunidad para los países ACP tiene su lógica en la promoción y desarrollo de una economía regional fuerte e integrada que pueda fortalecer las economías de los países que la forman y, al mismo tiempo, ayudarles a ser menos dependiente de las demás economías foráneas. Además, al fomentar una economía regional viable, los países afectados podrían diversificar sus economías y sacar provecho de ventajas productivas tales como las economías de escala. Por otra parte, una integración regional significativa y eficaz ayudaría también a los países ACP a organizarse de manera más eficiente e integrarse en el sistema económico mundial, aspecto que tanto ha deseado siempre la Comunidad. Por lo tanto, este deseo de que los países ACP lleguen a consolidar y reforzar su economía regional es uno de los temas de máximo interés para la Comunidad y se analizará en profundidad al referirnos al Acuerdo de Cotonou.

La financiación de la cooperación regional en los países ACP por parte de la Comunidad se lleva a cabo mediante los Programas Indicativos Regionales (PIR) como se ha señalado anteriormente al tratar el tema de la Ayuda Programable. Sin embargo, los fondos que se asignan a los proyectos de cooperación regional proceden del Fondo Europeo de Desarrollo. Estos proyectos regionales están dirigidos principalmente a áreas tales como el medio ambiente, la cooperación científica, la investigación, la formación etc.

**Tabla 1.4. LAS SIETE REGIONES ACP Y LOS PAÍSES QUE LAS INTEGRAN.**

<b>África Austral:</b> Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe.
<b>África Central:</b> Camerún, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República del Congo, República Democrática del Congo, Santo Tomé y Príncipe.
<b>África Occidental:</b> Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Chad, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo.
<b>África Oriental y Cuerno de África:</b> Burundi, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenia, Ruanda, Somalia, Sudán, Tanzania y Uganda.
<b>Caribe:</b> Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago.
<b>Océano Índico:</b> Comores, Mauricio, Seychelles y Madagascar.
<b>Océano Pacífico:</b> Fiji, Islas Salomón, Kiribati, Papua Nueva Guinea, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.
<b>Fuente:</b> Comisión Europea.

## **1.5. EL CONVENIO DE LOMÉ II**

### **1.5.1. Novedades y países participantes en el Convenio de Lomé II.**

#### **A) NOVEDADES DEL CONVENIO DE LOMÉ II.**

El Convenio de Lomé II ha aportado más mejoras (si bien de poca importancia) e incrementos financieros a los ámbitos de cooperación entre la Comunidad y los países ACP que novedades sustanciales. Sin embargo, las principales innovaciones que introdujo el Convenio de Lomé II son las siguientes. 1) La creación de un fondo de ayuda (Sysmin) dirigido al sector minero de aquellos países ACP cuya minería representaba la mayor parte de sus exportaciones a la Comunidad y cuya dependencia sobre dichos productos suponía un porcentaje de ingresos considerable en el conjunto de sus economías; además, se introdujo una nueva provisión en la que se insta a desarrollar una forma de gestión energética entre ambas partes (Comunidad-ACP) dada la circunstancia de la crisis energética mundial de la época. 2) La creación de un nuevo centro de gestión técnica para la cooperación al desarrollo agrícola y rural entre la Comunidad y los países ACP cuya finalidad era crear una cooperación estrecha entre los expertos comunitarios y sus homólogos de los países ACP a fin de participar conjuntamente en el desarrollo rural y agrícola de los países ACP; 3) la realización, por vez primera, de una declaración conjunta entre la Comunidad y los países ACP sobre los trabajadores de ambas partes que residen en cualquier país firmante del Convenio de Lomé II.

En definitiva, como se puede observar, esas tres novedades introducidas en el Convenio de Lomé II son los ámbitos de dicho convenio que van a dirigir la relación de la cooperación al desarrollo entre la Comunidad y los países ACP durante la vigencia de dicho convenio (1980-1985), mientras ambas partes irían consolidando y profundizando los acuerdos entablados por el primer convenio de Lomé.

## B) PARTICIPANTES EN EL CONVENIO DE LOMÉ II.

Tabla 1.5. PAÍSES PARTICIPANTES DEL CONVENIO DE LOMÉ II.

### ÁFRICA:

BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CABO VERDE, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COMOROS, COSTA DE MARFIL, DJIBOUTI, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, KENIA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, RÉPUBLICA DE GUINEA, RUANDA, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA.

### CARIBE:

BAHAMAS, BARBADOS, DOMINICA, GRANADA, GUYANA, SANTA LUCIA, SURINAME, JAMAICA, TRINIDAD Y TOBAGO.

### PACÍFICO:

FIJI, KIRIBATI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA, SAMOA, TONGA, TUVALU (\*)

### EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):

ALEMANIA, BÉLGICA, DÍNAMARCA, FRANCIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, REINO UNIDO.

(\*) Los países destacados son las nuevas incorporaciones con el Convenio de Lomé II.

## C) DOTACIONES FINANCIERAS DEL CONVENIO DE LOMÉ II.

Tabla 1.6. DOTACIONES FINANCIERAS DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO.

Periodo de vigencia	Convenciones	FED	Financiación(mill.ECU)
1958-1963	Asociación no negociada	Primera	581
1964-1970	Yaundé I	Segunda	666
1971-1975	Yaundé II	Tercera	843
1976-1980	Lomé I	Cuarta	3.072
1981-1985	Lomé II	Quinta	7, 4

Fuente: Compilación propia de datos en base a la información de la Comisión



## **1.6. EL CONVENIO DE LOMÉ III**

### **1.6.1. Objetivos, novedades, países participantes y dotación financiera del convenio de Lomé III.**

#### **A) OBJETIVOS DEL CONVENIO DE LOMÉ III.**

El objetivo principal de Lomé III fue seguir consolidando y reforzando la cooperación al desarrollo entre la Comunidad y los países ACP, es decir, hacer más eficientes los instrumentos y acuerdos ya establecidos en los anteriores Convenios y crear nuevos campos de cooperación en consonancia con los nuevos retos de mediados de los años ochenta. Ello instó a la Comunidad y a los países ACP a redefinir las prioridades de dicha cooperación y buscar una nueva estrategia de cooperación centrada en las peculiaridades nacionales del país receptor, al otorgarle a cada país autonomía en la gestión de su propio desarrollo nacional.

#### **B) NOVEDADES DEL CONVENIO DE LOMÉ III.**

Lomé III trajo consigo novedades muy particulares y una visión a largo plazo de la cooperación al desarrollo, a la vez que pretendió también profundizar en algunas áreas de cooperación introducidas ya en el anterior Convenio (Lomé II). En primer lugar, se abordó el tema de la relación sociocultural en el ámbito de la cooperación al desarrollo; es decir, la Comunidad y los países ACP se dieron cuenta de que el desarrollo no tenía que ver solamente con la industrialización y el desarrollo económico. Esta nueva visión de las cosas no fue nada más que el reconocimiento de unos factores que deberían haberse tenido en cuenta anteriormente, pero que, sin embargo, estuvieron ausentes desde el inicio de la asociación comunitaria con las antiguas colonias. La toma de conciencia de la importancia de cooperar activamente en el campo de la relación sociocultural fue prueba del importante papel que juega la cultura en el desarrollo social, político y económico de cualquier sociedad.

Además, Lomé III hizo hincapié en los aspectos medio ambientales y en la preservación del equilibrio natural. Así pues, se abordó de lleno el asunto de la desertificación que estaba arrasando una gran parte de África subsahariana y que, como consecuencia, ponía en riesgo el desarrollo social y económico de muchos países ACP de África. Como resultado, la

Comunidad y los países ACP se comprometieron a cooperar estrechamente en la lucha contra este fenómeno al fomentar una política de contención a largo plazo para frenar esta amenaza ecológica de alcance nacional, regional y continental<sup>16</sup>.

La inversión de capital privado en el proceso del desarrollo de los países ACP tuvo también un gran protagonismo con la firma de Lomé III. La Comunidad y los países ACP en particular reconocieron explícitamente la importancia del capital privado para cumplir sus objetivos de desarrollo social y económico. Como consecuencia, se estableció un nuevo marco al que se comprometieron los países ACP para promover la inversión de capital privado hacia los mismos, con las siguientes premisas a cumplir: 1) crear medidas favorables para la inversión de capital privado conforme al plan del desarrollo nacional del país ACP, asimismo ofrecer al inversor privado una garantía de protección para su inversión; 2) dar un trato justo tanto al inversor nacional como extranjero sin discriminación alguna con el fin de crear un ambiente propicio para la inversión extranjera directa (IED); 3) ofrecer una garantía de estabilidad política y protección legal al capital privado a fin de facilitar acuerdos con beneficios mutuos; 4) crear encuentros para facilitar una cooperación beneficiosa tanto para los agentes económicos nacionales como para los extranjeros.

La industria de la pesca fue otra novedad destacable del nuevo Convenio aunque ya en Lomé II se había hecho una declaración conjunta al respecto. En Lomé III, sin embargo, la Comunidad y los países ACP definieron por primera vez sus prioridades y concretaron un plan de acción para desarrollar y promocionar los recursos pesqueros de los países ACP, tanto costeros como insulares y sin litoral. En cuanto a los países ACP costeros, se reconocieron legal y jurídicamente sus derechos de explotación de los recursos biológicos de sus costas. Por otro lado, se reconocieron también los derechos de los países ACP insulares y sin litoral de participar en la explotación económica pesquera. Ahora bien, tanto los países ACP costeros como los insulares y sin litoral, tendrían que acatar estrictamente las normas recogidas en la Tercera Conferencia de Naciones Unidas sobre los derechos de explotación marítima, así como respetar también las directivas promulgadas sobre la materia por el derecho internacional. En definitiva, la nueva actitud de la Comunidad y los países ACP ante la importancia de cooperar en materia de pesca fue una de las novedades más destacables del nuevo convenio.

---

<sup>16</sup> Según el artículo 40 del capítulo II del texto íntegral del Convenio de Lomé III indicado en Le Courier CONVENCIÓN ACP-CEE N° 89 NUMERO SPECIAL (1985), "L'ampleur du phénomène, dans l'espace et dans le temps ainsi que celle des moyens à mettre en oeuvre implique que les actions à réaliser s'inscrivent dans des politiques globales de longue durée conçues et appliquées par les Etats ACP sur le plan national, régional et international dans le cadre d'un effort de solidarité internationale".

Otra novedad de gran importancia que Lomé III trajo consigo fue la creación de la Asamblea Paritaria. Como consecuencia de ello, la antigua Asamblea Consultiva y el Comité Paritario dejaron de existir. Asimismo, el Consejo de Ministros ACP-UE se vio reforzado, y tanto los mecanismos de consulta institucional entre la Comunidad y los países ACP como la gestión de los convenios mismos salieron reforzados y mejorados con el nuevo convenio. Todo ello tuvo como finalidad contribuir a estructurar mejor el dialogo institucional entre ambas partes con el fin de cooperar y gestionar más eficazmente la cooperación al desarrollo entre la Comunidad y los países ACP.

Finalmente, la principal innovación del Convenio de Lomé III fue la incorporación en el texto de dicho Convenio del tema de los derechos humanos y de la dignidad del hombre como parte del proceso de desarrollo de una nación o sociedad. Con esta innovación, se incorporó por primera vez la dimensión política en la cooperación al desarrollo entre la Comunidad y los países ACP. El hecho de haber añadido dicha dimensión tuvo su raíz en la nueva estrategia de desarrollo económico que propugnaba la Comunidad y cuyo agente central era el hombre; es decir, el desarrollo no podría llevarse a cabo si no se tomaban en cuenta las necesidades fundamentales del hombre, así como su plena participación como elemento central de su propio desarrollo. No hay que olvidar que Lomé III tuvo lugar durante la Guerra Fría, cuando el mundo se dividió en los bloques socialista y capitalista y, como consecuencia, algunos países ACP se encontraron de repente o en el bloque socialista o en el bloque capitalista, o en el bloque de los países no alineados en la mayoría de los casos. Así pues, la dimensión política y la cuestión de los derechos humanos supusieron grandes novedades en las relaciones entre la Comunidad y los países ACP y más tarde veremos como este fue el principio del cambio de estrategia de cooperación entre la Comunidad y los países ACP. Por lo tanto, la Comunidad y dichos países adoptaron, a través de una declaración conjunta, el firme compromiso de respetar los derechos de sus ciudadanos y eliminar cualquier tipo de discriminación hacia los mismos, tanto de un país miembro de la Comunidad como de un país ACP (véase Le Courier CONVENCIÓN ACP-CEE nº 89, 1985, p. 22). Ello quizás anticipaba una visión del desarrollo económico que se haría más explícite después en los informes tanto del Banco Mundial como del PNUD.

### C) PAÍSES PARTICIPANTES DEL CONVENIO DE LOMÉ III

**Tabla 1. 7. PAÍSES PARTICIPANTES DEL CONVENIO DE LOMÉ III**

#### ÁFRICA:

ANGOLA, BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CABO VERDE, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COMOROS, COSTA DE MARFIL, DJIBOUTI, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, KENIA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, MOZAMBIQUE, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, RÉPUBLICA DE GUINEA, RUANDA, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA, ZIMBABWE.

#### CARIBE:

ANTIGUA Y BARBUDA, BAHAMAS, BARBADOS, BELICE, DOMINICA, GRANADA, GUYANA, SANTA LUCÍA, JAMAICA, TRINIDAD Y TOBAGO, SAN CRISTOBAL Y NIEVES, SAN VICENTE Y GRANADINAS, SURINAME.

#### PACÍFICO:

FIJI, KIRIBATI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA, SAMOA, TONGA, TUVALU, VANUATU. (\*)

#### EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):

ALEMANIA, BÉLGICA, DÍNAMARCA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, REINO UNIDO.

(\*) Los países destacados son las nuevas incorporaciones del Convenio de Lomé III.

### D) DOTACIONES FINANCIERAS DEL CONVENIO DE LOMÉ III

**Tabla 1.8. DOTACIONES FINANCIERAS DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO**

Periodo de vigencia	Convenciones	FED	Financiación (mill.ECU)
1958-1963	Asociación no negociada	Primera	581
1964-1970	Yaundé I	Segunda	666
1971-1975	Yaundé II	Tercera	843
1976-1980	Lomé I	Cuarta	3.072
1981-1985	Lomé II	Quinta	7, 4
1986-1990	Lomé III	Sexta	8,5

**Fuente:** Compilación propia de datos según información de la Comisión

## **1.7. EL CONVENIO DE LOMÉ IV**

### **1.7.1. Objetivos, novedades, países participantes y dotación financiera del convenio de Lomé IV.**

#### **A) OBJETIVOS DEL CONVENIO DE LOMÉ IV.**

El objetivo principal de Lomé IV era reforzar los sucesivos acuerdos entre la Comunidad y los países ACP, y al mismo tiempo introducir innovaciones para poder afrontar los nuevos retos de la década de los noventa. Tanto la Comunidad como los países ACP tuvieron dudas sobre el futuro de su cooperación dados los cambios geoestratégicos a comienzos de la década de los noventa. Por una parte, los países ACP temían perder su privilegio, dada la nueva orientación de la Comunidad hacia los países de Europa de Este y la consecución del Mercado Único Europeo, todo lo cual presentaron nuevos interrogantes y desafíos. Por otra parte, la Comunidad también tenía inquietudes respecto a las preocupaciones de sus socios ACP y, por ello, se esforzó en mostrar a dichos socios su buena fe y voluntad de seguir consolidando sus relaciones a pesar de los grandes interrogantes de la década mencionada<sup>17</sup>.

#### **B) NOVEDADES DEL CONVENIO DE LOMÉ IV.**

Las principales innovaciones en el texto del Convenio de Lomé IV se centraron en los campos siguientes: 1) ajuste estructural; 2) deuda externa; 3) población; 4) medio ambiente; 5) sector privado; y 6) cooperación descentralizada. La incorporación de estas innovaciones en el texto del dicho Convenio, visto en perspectiva, fue la base de la nueva orientación de la política de cooperación y de ayuda al desarrollo de la Comunidad<sup>18</sup>. Aquellas innovaciones mencionadas marcarían lo que se denominó “la Condicionalidad” de la

---

<sup>17</sup> Como ha señalado Marín en *Le Courrier* nº 120 Mars Avril 1990 p. 12, “La nouvelle Convention réalise la volonté, exprimée par les deux parties dès l’ouverture des négociations, de consolider, améliorer et renforcer un contrat de coopération fondé sur la solidarité et l’intérêt mutuel. Lomé IV réaffirme donc, avant tout, les principes sur lesquels se fonde la coopération ACP-CEE: non ingérence, respect de la souveraineté des partenaires, dialogue, sécurité et prévisibilité de l’aide et des avantages commerciaux”.

<sup>18</sup> En efecto, en el Tratado de Maastricht, firmado en febrero de 1992, la UE institucionaliza su política de cooperación al desarrollo, indicando que dicha política perseguirá los tres objetivos siguientes: “1) favorecer el desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo (particularmente, de los más desfavorecidos); 2) contribuir a la inserción progresiva de dichos países en la economía mundial; y 3) luchar contra la pobreza en los mismos”, (Bataller y Jordán, 2003).

política de cooperación al desarrollo de la Comunidad. Así pues, se analizará a continuación cada una de tales innovaciones por separado.

**1) Ajuste estructural:** Para entender el programa de ajuste estructural que trajo consigo el Convenio de Lomé IV, presentaremos dicho programa en tres vertientes. En primer lugar, para los países ACP, el programa de ajuste estructural fue de algún modo una respuesta a los problemas de finanzas públicas que muchos de ellos habían sufrido. Es decir, se pretendía sanear sus cuentas públicas, ajustar su deuda externa, y generar suficientes divisas para hacer frente a los pagos de sus importaciones y, por último, sanear su balanza de pagos.

En segundo lugar, el programa de ajuste estructural, visto desde la perspectiva de la Comunidad, fue una respuesta al proceso de desarrollo de los países ACP (inflación, deuda externa, balanza de pago, déficit de cuentas públicas, etc.) Por lo tanto, según la postura de la Comunidad, si no se resolvían dichos problemas, y los países ACP no acometían las necesarias reformas estructurales y macroeconómicas, todos los esfuerzos de desarrollo en dichos países serían en vano. En consecuencia, la Comunidad creó un mecanismo adicional de cooperación al desarrollo con una dotación financiera de 1.150 millones de ECU para los países ACP que se comprometieran a sanear sus cuentas públicas y a poner en marcha programas de ajustes estructurales adecuados. Este fondo sería un complemento adicional a los Fondos Europeos de Desarrollo y, si fuera necesario, se usaría junto con los fondos de los Programas Indicativos Nacionales de los países concernidos.

Por último, cabe mencionar el papel fundamental que jugaron las Instituciones de Bretton Woods en la confección del programa de ajuste estructural de los países ACP. A saber, a final de los años ochenta, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), junto con el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, propugnaban una política de ajuste estructural para los países de economías emergentes de América Latina y posteriormente de otras partes del mundo en desarrollo. Dicha política se conoció en algunos círculos como el “Consenso de Washington”. En otras palabras, se trataba de políticas económicas neoliberales concebidas para conseguir el equilibrio fiscal y los ajustes macroeconómicos mediante la privatización de las empresas públicas y la liberalización de la economía en general.

Mencionar el “Consenso de Washington” nos ayudará a entender mejor la relación que este consenso tuvo con la política de ajuste estructural de los países ACP y el papel que la Comunidad jugó para llevarla a cabo. En realidad, las instituciones de Bretton Woods consiguieron que la Comunidad hiciera ver a los países de ACP el beneficio de emprender

profundas reformas de ajuste estructural con el fin de poder participar en el comercio internacional, tal como se vislumbraba en los acuerdos de la Ronda de Uruguay respecto al advenimiento del fenómeno de la Globalización. A cambio, la Comunidad se ofreció a diseñar las políticas de ajuste estructural de sus socios ACP, a fin de imprimirles su propio sello y hacerlas viables (con las metas de: crecimiento económico y social equitativo, seguridad alimentaria y protección al medio ambiente). Los resultados del programa de dicho ajuste estructural instaurado por el Convenio Lomé IV no son el propósito de este estudio y, por ello, no entraremos a valorarlos.

**2) Deuda externa:** Como es sabido, la situación de la deuda externa de muchos de los países ACP había empeorado gravemente en la época de la firma del nuevo Convenio. Durante las negociaciones de dicho Convenio, los países ACP hicieron hincapié en encontrar una solución a dicho problema dadas las dificultades que muchos de ellos tenían a la hora de pagar dichas deudas. Las consecuencias sociales y económicas que padecieron los países ACP, debido a su elevada deuda externa, fue de tal magnitud que tanto la Comunidad como los países ACP hicieron todo lo posible por buscar soluciones adecuadas al respecto. En consecuencia, la Comunidad se comprometió a hacer lo posible (en el ámbito de su competencia) para asesorar técnicamente a los países ACP con problemas de grave endeudamiento externo. Las medidas adoptadas para solucionar el problema de la deuda se concretaron en transformar los préstamos y las transferencias financieras de los sistemas STABEX y SYSMIN en subvenciones. Aquellas subvenciones representaron un 92 por 100 de los Fondos Europeos de Desarrollo (FED).

**3) Población:** El tema de la población es otra de las innovaciones importantes del nuevo Convenio. Por primera vez se hizo mención en el texto de un Convenio entre la Comunidad y los países ACP del papel importante que debería jugar la población en el proceso de desarrollo social y económico. En ese sentido, se amplió el campo de la cooperación al desarrollo al tener en cuenta que, de no haber un equilibrio entre los recursos disponibles y la población, todo proceso de desarrollo estaría condenado al fracaso. Como resultado, Lomé IV introdujo el concepto de DESARROLLO SOSTENIBLE en la cooperación al desarrollo de la Comunidad hacia sus socios ACP. Consecuentemente, ambas partes acordaron poner en marcha una política de desarrollo sostenible conforme a las realidades sociales, políticas y económicas de cada país ACP. Por último, se hizo mención, también por primera vez del papel de la mujer en el proceso del desarrollo y del protagonismo que

podría tener en el proyecto de la planificación familiar voluntaria a fin de conseguir los objetivos del desarrollo sostenible.

**4) Medio ambiente:** El asunto de la protección del medio ambiente se hizo patente en el nuevo Convenio. Lomé IV le dedicó un apartado especial, al tener en cuenta la importancia que se le otorgó durante el transcurso de la negociación de dicho Convenio. Se decidió que la nueva política de medio ambiente de la Comunidad se llevaría a cabo mediante una consulta permanente con los países ACP. Así pues, la Comunidad y los países ACP acordaron compaginar los objetivos económicos con una gestión equilibrada de los recursos naturales disponibles sin olvidarse de valorar previamente el capital humano de los países en cuestión.

Además, se tomaron medidas medioambientales de gran trascendencia, tales como la prohibición de las exportaciones de desechos peligrosos y radioactivos entre la Comunidad y los países ACP, así como facilitar información técnica sobre los productos químicos con destino a los países ACP. Por último, Lomé IV prestó una especial atención a la lucha contra la sequía y la desertificación, dio gran importancia a la gestión global de los recursos naturales y a los efectos sobre los mismos, así como a la promoción de una educación medioambiental a gran escala en los países ACP.

**5) Sector privado:** El nuevo Convenio otorgó una especial atención a la importancia del sector privado en el crecimiento económico y el proceso del desarrollo de los países ACP. Este tema fue una continuación de lo que ya se introdujo en Lomé III bajo el apartado de las inversiones. El nuevo Convenio hizo hincapié en las áreas de promoción, protección y ayuda a las inversiones mediante el capital riesgo, gestionado por el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

**6) Cooperación descentralizada:** En Lomé III se introdujo por primera vez el concepto de autonomía de la gestión de cooperación al desarrollo y del papel primordial que el hombre debería jugar en el proceso de desarrollo bajo el apartado de la Cooperación Social y Cultural. Con Lomé IV, se ampliaron los campos de dicha cooperación descentralizada al incluir nuevos actores (sindicatos, autoridades específicas, centro de enseñanza e investigación, cooperativas, agrupaciones rurales y locales, organizaciones no gubernamentales (ONG), así como las empresas que desde Lomé II habían sido protagonistas en la cooperación descentralizada por la mera razón de pertenecer al sector privado.



### C) PAÍSES PARTICIPANTES DEL CONVENIO DE LOMÉ IV

**Tabla 1. 9. PAÍSES PARTICIPANTES DE LOMÉ IV.**

**ÁFRICA:**

ANGOLA, BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CABO VERDE, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COMORES, COSTA DE MARFIL, DJIBOUTI, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, KENIA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, MOZAMBIQUE, NAMIBIA, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, RÉPUBLICA DE GUINEA, RUANDA, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA, ZIMBABWE.

**CARIBE:**

ANTIGUA Y BARBUDA, BAHAMAS, BARBADOS, BELICE, DOMINICA, GRANADA, GUYANA, SANTA LUCIA, JAMAICA, TRINIDAD Y TOBAGO, SAN CRÍSTOBAL Y NIEVES, SAN VICENTE Y GRANADINAS, SURINAME.

**PACÍFICO:**

FIJI, KIRIBATI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA, SAMOA, TONGA, TUVALU, VANUATU.

**EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):**

ALEMANIA, BÉLGICA, DÍNAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PORTUGAL, REINO UNIDO. (\*)

(\*) Los países destacados son las nuevas incorporaciones en el Convenio de Lomé IV.

### DOTACIONES FINANCIERAS DEL CONVENIO DE LOMÉ IV

**Tabla 1.10. DOTACIONES FINANCIERAS DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO.**

<b>Periodo de vigencia</b>	<b>Convenciones</b>	<b>FED</b>	<b>Financiación (mill.ECU)</b>
1958-1963	Asociación no negociada	Primera	581
1964-1970	Yaundé I	Segunda	666
1971-1975	Yaundé II	Tercera	843
1976-1980	Lomé I	Cuarta	3.072
1981-1985	Lomé II	Quinta	7.400
1986-1990	Lomé III	Sexta	8.500
1991-1996	Lomé IV	Séptima	10.800

**Fuente:** Compilación propia de datos en base a la información de la Comisión

## **1.8. EL CONVENIO DE LOMÉ IV REVISADO**

### **1.8.1. Aspectos generales, países participantes y dotación financiera del Convenio de Lomé IV Revisado.**

#### **1) ASPECTOS GENERALES DE LOMÉ IV REVISADO.**

Como es sabido, el Convenio de Lomé IV fue el primero de los sucesivos Convenios de Lomé que tuvo una vigencia de 10 años con el acuerdo de ambas partes de revisar su Protocolo Financiero en 1995, cinco años después de su entrada en vigor (artículo 336 de dicho Convenio). No obstante, la revisión de dicho Protocolo Financiero no debería suponer en absoluto una renegociación del Convenio en cuestión. Únicamente se pretendía centrar la renegociación de Lomé IV en las áreas que ambas partes consideraban necesario mejorar o modificar. Las negociaciones de dicha revisión de Lomé IV tuvieron una duración de un año, es decir, se iniciaron el 20 de mayo de 1994 en Mbabane (Swazilandia), y concluyeron el 30 de junio de 1995 en Bruselas (Bélgica). Como resultado, se publicó el contenido de dichas negociaciones en el Acuerdo firmado el 4 de noviembre de 1995 en Mauricio y así fue como se gestó Lomé IV Revisado.

Para entender mejor la situación en la cual transcurrieron las negociaciones de Lomé IV Revisado, cabe referirnos a los grandes acontecimientos geopolíticos y económicos de aquel periodo, que afectaron al orden internacional y por ende también a los mismos países ACP. Tales acontecimientos fueron los siguientes: 1) a mediados de la década de los años noventa, muchos de los países ACP todavía padecían los efectos negativos de la crisis económica de los ochenta, tales como la falta de productividad de su sistema económico y la caída de los precios internacionales de los productos básicos; 2) el cambio de tablero geoestratégico y el advenimiento del nuevo orden internacional (cambios estratégicos de los países de Europa de Este y de las antiguas Repúblicas Soviéticas y su apertura hacia el modelo económico occidental) marcaron considerablemente el periodo de negociación del Convenio de Lomé IV Revisado; 3) el proceso de democratización política de los países de Europa del Este y de las antiguas Repúblicas Soviéticas y de los países ACP, así como la pérdida del protagonismo de muchos Estados ACP en la gestión de sus economías nacionales, fueron también destacables durante las negociaciones de Lomé IV Revisado; 4) la firma del Tratado de Maastricht y la institucionalización de la política de ayuda y cooperación al desarrollo de la Comunidad en dicho Tratado fue también un acontecimiento

de gran importancia durante la firma del nuevo Convenio; 5) la Cuarta Ampliación de la Comunidad el 1 de enero de 1995 (Austria, Suecia y Finlandia) fue también un evento de gran importancia en la política de la Unión ya que los nuevos miembros carecían de lazos históricos con los países ACP.

Además de estos acontecimientos, tuvo también gran importancia el hecho de que la Comunidad y los países ACP identificaron algunas áreas de cooperación que consideraron susceptibles de mejoras y modificaciones. Las áreas en cuestión fueron las siguientes: a) los problemas burocráticos, reflejados en la lentitud y dificultad administrativa para llevar a cabo la programación de la ayuda comunitaria hacia los países ACP; b) los posibles retos que se presagiaban con la liberalización del comercio internacional (la Ronda Uruguay del GATT concluyó en Marrakech en 1994) y la apertura del mercado comunitario a terceros países; c) las quejas de los países ACP sobre la pérdida de las ventajas del Trato Preferencial que se les otorgaba en los sucesivos ediciones de Lomé y las desventajas que ello les suponía al abrir el mercado Comunitario a terceros países.

Como consecuencia de todas aquellas inquietudes, la Comunidad y los países ACP se comprometieron a revisar no solamente el Protocolo Financiero, sino todas las áreas identificadas por ambas partes como áreas problemáticas (artículo 366 de Lomé IV). Por consiguiente, la revisión de Lomé IV se centró en los siguientes marcos: 1) marco político e institucional; 2) marco comercial; 3) marco específico y sectorial; 4) marco financiero.

## 2) PAÍSES PARTICIPANTES DE LOMÉ IV REVISADO.

**Tabla 1. 11. PAÍSES PARTICIPANTES DE LOMÉ IV REVISADO.**

### ÁFRICA:

ANGOLA, BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CABO VERDE, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COMORES, COSTA DE MARFIL, DJIBOUTI, ERITREA, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, HAITÍ, KENIA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, MOZAMBIQUE, NAMIBIA, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, REPÚBLICA DOMINICANA, RÉPUBLIQUE DE GUINEA, RÉPUBLIQUE SUDÁFRICA, RUANDA, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA, ZIMBABWE.

### CARIBE:

ANTIGUA Y BARBUDA, BAHAMAS, BARBADOS, BELICE, DOMINICA, GRANADA, GUYANA, SANTA LUCIA, JAMAICA, TRINIDAD Y TOBAGO, SAN CRÍSTOBAL Y NIEVES, SAN VICENTE Y GRANADINAS, SURINAME.

### PACÍFICO:

FIJI, KIRIBATI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA, SAMOA, TONGA, TUVALU, VANUATU.

### EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):

ALEMANIA, AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PORTUGAL, REINO UNIDO. (\*)

(\*) Los países destacados son las nuevas incorporaciones del Convenio de Lomé IV Revisado.

### 3) DOTACIONES FINANCIERAS DE LOMÉ IV REVISADO

#### DOTACIONES FINANCIERAS DEL CONVENIO DE LOMÉ IV REVISADO

**Tabla 1.12. DOTACIONES FINANCIERAS DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO.**

<b>Periodo de vigencia</b>	<b>Convenciones</b>	<b>FED</b>	<b>Financiación(mill.ECU)</b>
<b>1958-1963</b>	<b>Asociación no negociada</b>	<b>Primera</b>	<b>581</b>
<b>1964-1970</b>	<b>Yaundé I</b>	<b>Segunda</b>	<b>666</b>
<b>1971-1975</b>	<b>Yaundé II</b>	<b>Tercera</b>	<b>843</b>
<b>1976-1980</b>	<b>Lomé I</b>	<b>Cuarta</b>	<b>3.072</b>
<b>1981-1985</b>	<b>Lomé II</b>	<b>Quinta</b>	<b>7.400</b>
<b>1986-1990</b>	<b>Lomé III</b>	<b>Sexta</b>	<b>8.500</b>
<b>1991-1996</b>	<b>Lomé IV</b>	<b>Séptima</b>	<b>10.800</b>
<b>1996-2000</b>	<b>Lomé IV Revisado</b>	<b>Octava</b>	<b>12.967</b>

**Fuente:** Compilación propia de datos en base a la información de la Comisión

## ***CAPÍTULO 2.***

### ***EL ACUERDO DE COTONOU (2000-2020) Y EL FUTURO DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES ACP***

#### **2.1. INTRODUCCIÓN**

El Acuerdo de Cotonou fue firmado el 23 de junio del año 2000 en la capital de Benín. Dicho acuerdo fue el fruto de una larga negociación entre la Comunidad y los países ACP. Las negociaciones que culminaron con el nuevo acuerdo transcurrieron durante diez y ocho meses y su entrada en vigor se produjo dos años más tarde (2002). El acuerdo trajo consigo una nueva orientación para la política de ayuda y cooperación al desarrollo de la Unión Europea hacia sus socios ACP, tanto en su duración como en su contenido general. En primer lugar, cabe indicar que el nuevo acuerdo tiene una vigencia de 20 años (de 2000 al 2020) con un periodo de revisión financiera programada para cada cinco años. En segundo lugar, ambas partes se comprometieron a consensuar la puesta en práctica de la nueva orientación de su relación, dadas las grandes novedades y dificultades que el nuevo acuerdo trae consigo.

El Acuerdo de Cotonou tiene su origen en un proceso de reflexión que se inicia formalmente con la publicación en 1996 del Libro Verde sobre las relaciones de la UE con los países ACP (*Green Paper on Relations Between the European Union and the ACP Countries On the Eve of the 21st Century, Challenges and Options for a New Partnership*). Esta reflexión, propugnada por la Comisión Europea, tuvo como finalidad revisar a fondo los logros y fracasos de los 25 años de relaciones políticas, económicas y comerciales entre la Unión Europea y los países ACP, así como poner en marcha una nueva orientación a dichas relaciones. El Libro Verde exponía las razones políticas y económicas que deberían ser la base de un debate profundo para reorientar las relaciones Unión Europea-ACP antes de que venciera el Convenio de Lomé IV en año 2000. Además, los cambios políticos y económicos en el contexto mundial, junto con el balance del “Sistema Lomé” y las voces críticas al dicho sistema, hacían propicio reflexionar sobre la continuidad del “Régimen Lomé” vis-à-vis otras alternativas.

La propia Comisión Europea estaba a favor de un replanteamiento del “Sistema Lomé” basándose en tres argumentos: 1) el argumento diferenciador (dada la heterogeneidad interna del grupo ACP); 2) el argumento económico-comercial; 3) el argumento legal del “Sistema Lomé” (dada la incompatibilidad con las normas OMC). A continuación, se explica brevemente cada argumento por separado.

**A) EL ARGUMENTO DIFERENCIADOR:** Según indicaba el Libro Verde, la heterogeneidad de los países ACP en general (y de África en particular) debería servir de base para replantear la relación entre la Unión y dichos países ACP. Es decir, los diferentes niveles de progreso político, social y económico de los distintos países ACP (sobre todo de África) deberían ser el punto de partida para desarrollar una política de cooperación europea adaptada a cada uno de los grupos y subgrupos de dicha zona.

Además, según el Libro Verde, la Unión Europea debería prestar una particular atención a un grupo de países africanos (Burundi, Liberia, República Democrática del Congo, Ruanda, Somalia y Sudán) con problemas especialmente difíciles, de orden político, social y económico. Consecuentemente, se requiere una respuesta diferenciada por parte de la Unión hacia cada uno de estos países y otros que en el futuro se encontrarán en situación parecida.

**B) EL ARGUMENTO ECONÓMICO-COMERCIAL:** El sistema comercial de Lomé tenía como finalidad promover las exportaciones de los productos de los países ACP al mercado comunitario. Dicho sistema se basaba en distintos instrumentos comerciales, que otorgaban una preferencia comercial (de carácter unilateral, o no recíproco), con el fin de incrementar las exportaciones de los países ACP, y con ello generar ingresos que ayudaran al despegue de sus economías. Sin embargo, las expectativas favorables que tanto la Comunidad como los países ACP tenían hace un cuarto de siglo no se realizaron, con lo que se generó desilusión respecto a los resultados de la relación comercial entre la Unión y sus socios ACP.

La cuota de las exportaciones de los países ACP en general, y de África en particular, hacia el mercado comunitario no solamente no aumentó sino que cayó de una manera considerable en un espacio de dos décadas. Según el Libro Verde, las exportaciones de los países ACP hacia el mercado comunitario representaba solo un 3% al principio del nuevo milenio. La erosión e ineficacia de las preferencias comerciales de que gozaban los países ACP durante muchos años fueron el tema de debate y de reflexión del Libro Verde, sobre todo debido al aumento sustancial que experimentaron las exportaciones de otros países en

vías de desarrollo hacia el mercado comunitario sin gozar de ventajas comerciales. Todo ello fue el resultado de los acuerdos bilaterales que la Unión Europea había ido desarrollando con el resto de los países en vías de desarrollo y las sucesivas rondas liberalizadoras del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), posteriormente OMC (Organización Mundial del Comercio). Dichos acuerdos (bilaterales y multilaterales) no ayudaron a los países ACP a mantener las ventajas de que gozaban con las preferencias comerciales. En resumen, las nuevas realidades del comercio internacional simplemente no eran favorables a los países ACP que habían tenido ventajas arancelarias con la Unión Europea. Por otro lado, la Unión estaba obligada a adoptar un régimen compatible con las normas de las instituciones multilaterales en cuanto a la relación comercial con los países ACP. Este asunto formará parte del análisis que realizaremos a continuación en este trabajo. Adicionalmente, la Unión subrayó una serie de circunstancias que fueron factores principales en el decepcionante estado de los asuntos en la región. Se trataba de los siguientes factores: 1) la falta de una clase empresarial emprendedora y capaz de fomentar, junto con el Estado, una estrategia de desarrollo; 2) la falta de infraestructuras físicas y capital humano indispensables para un desarrollo duradero; 3) la escasez de inversión y ahorro en el sistema económico de muchos países ACP; 4) el subdesarrollo del sector financiero como obstáculo al funcionamiento económico de una gran parte de países ACP; 5) la dependencia de la gran mayoría de los países ACP de los productos básicos de exportación con frecuentes vaivenes de precios; 6) el gran deterioro de la relación de intercambio que acusan muchos países ACP en el conjunto del comercio internacional.

**C) EL ARGUMENTO LEGAL DEL “SISTEMA LOMÉ”:** Aquí se trataba simplemente de mostrar la incompatibilidad de los acuerdos de Lomé con las reglas del GATT hoy conocido como OMC. Es decir, ningún país miembro de dicha organización debería discriminar o tratar de forma diferente a unos y otros miembros de la misma organización. Ello se conoce como el Principio de no Discriminación de la OMC (o cláusula de la nación más favorecida). No obstante, la OMC acepta que países o grupos de países establezcan acuerdos regionales bajo ciertas condiciones. Ese ha sido el caso de los acuerdos que la Unión Europea ha ido teniendo con los países ACP. Como es sabido, la Comunidad justificó su relación comercial no recíproca en la denominada “Cláusula de Habilitación” (1979) que le permitía no cumplir el Principio de No Discriminación y establecer un trato preferencial para los países en vías de desarrollo en general. Sin embargo, ello no resultaba suficientemente claro, y el GATT criticaba a la Comunidad y a los países ACP de violar

sistemáticamente el Principio de No Discriminación y la Cláusula de Habilitación. Además, según el GATT, el trato preferencial no recíproco que otorgaba la UE a los países ACP no era igual al que otorgaba a otros países en vías de desarrollo.

A pesar de todo lo dicho, la Comunidad pudo mantener esa relación comercial no recíproca mediante las sucesivas exenciones solicitadas a la OMC. En ese sentido, en febrero de 2000, la Unión Europea solicitó una derogación temporal (Waiver) a la OMC con el fin de seguir el régimen de Lomé hasta 2007; es decir, con la aprobación de dicha derogación temporal (marzo de 2000), la Unión podría seguir otorgando preferencias no recíprocas a los países ACP con el objeto de preparar la entrada en vigor de las cláusulas del nuevo Acuerdo de Cotonou por el año 2007. Por lo tanto, todo indica que la Unión no tiene ninguna intención de solicitar otra derogación temporal dado que uno de los objetivos principales del nuevo Acuerdo de Cotonou es integrar a las economías de los países ACP en el comercio internacional y, consecuentemente, no tendría sentido mantener un régimen comercial considerado incompatible con las normas de OMC.

Todos los factores arriba mencionados, fueron el resultado de la reflexión que se recogía en el Libro Verde y que fundamentaron de una manera u otra la concepción del nuevo Acuerdo de Cotonou.

## **2. 2. OBJETIVOS DEL ACUERDO DE COTONOU**

El objetivo principal del Acuerdo de Cotonou se centra en la reducción de la pobreza, de manera compatible con la meta de cooperación comunitaria al desarrollo que aparece en el Tratado de la UE, y asimismo con los objetivos de desarrollo del Milenio acordados por la ONU. En primer lugar, se pretende reducir la pobreza a corto plazo en todos los países ACP considerados como países realmente pobres. En segundo lugar, se pretende también, a largo plazo, erradicar la pobreza en su totalidad, así como integrar gradualmente las economías de los países ACP en el sistema económico internacional. Además, otros objetivos de gran importancia del acuerdo son poner en marcha una estrategia de desarrollo sostenible y crear un nuevo marco de cooperación comercial y económica compatible con las exigencias de la OMC. Por último, el nuevo Acuerdo tiene también como objetivo convertir a la pobreza en el núcleo de las estrategias de desarrollo y crear una sinergia a través de los instrumentos de cooperación política, comercial, económica y cultural.



## **2.3. NUEVO MARCO DE COOPERACIÓN COMERCIAL**

El nuevo marco de cooperación económica y comercial del Acuerdo de Cotonou tiene como finalidad integrar progresivamente a los países ACP en la economía mundial, y asimismo reducir y erradicar la pobreza en dichos países. Hasta la fecha, la cooperación comercial que regía el “Sistema Lomé” se basaba en un trato comercial preferente no recíproco entre la Comunidad y los países ACP. Sin embargo, el nuevo marco comercial que introduce el Acuerdo de Cotonou está concebido para cumplir con las normas de la OMC y hacer posible que los países ACP sean miembros activos del sistema de comercio internacional.

Dicho acuerdo se plantea llevar a cabo el nuevo marco comercial en dos fases. En primer lugar, el régimen comercial que venía rigiendo la cooperación entre la Comunidad y los países ACP seguirá estando vigente hasta el año 2008, fecha de entrada en vigor de las disposiciones del nuevo marco comercial. En segundo lugar, ambas partes tendrán 12 años como periodo de transición (2008-2020) para poner en marcha todas las disposiciones que lleva consigo el nuevo marco comercial del acuerdo.

El objetivo principal del nuevo marco de cooperación comercial entre la Comunidad y los países ACP es liberalizar sus economías y ponerlas en consonancia con las reglas del comercio internacional, regidas por organizaciones multilaterales tales como la OMC, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Es decir, integrar a dichas economías en el comercio internacional y modernizar su capacidad de producción con el fin de atraer inversiones extranjeras para propulsar su proceso de desarrollo. De la misma manera, el nuevo acuerdo intenta asentar una estrategia global de cooperación que combina la ayuda al desarrollo con el fomento del sector privado.

En este sentido, se postula que la Comunidad y los países ACP cooperarán en áreas de gran envergadura económica (y de mucha controversia) tales como la protección de los derechos de autor y de la propiedad intelectual, la armonización y certificación de productos, las medidas sanitarias y fitosanitarias, el comercio y el medio ambiente, y los derechos de trabajadores y los consumidores. Adicionalmente, el nuevo acuerdo llama a una cooperación estrecha en los foros internacionales entre la Comunidad y los países ACP con el fin de proteger mutuamente sus intereses y aproximar sus posiciones.

Los instrumentos por los cuales la Comunidad y los países ACP intentan establecer dicho nuevo marco de cooperación económica y comercial son los siguientes: 1) los Acuerdos de

Asociación Económica (*Economic Partnership Agreements*). 2) la Integración Económica Regional.

En primer lugar, el nuevo acuerdo pretende crear una serie de acuerdos de asociación económica entre la Comunidad y los países ACP. Es decir, el anterior régimen de cooperación comercial basado en la preferencia no recíproca dejará de existir y los nuevos acuerdos de asociación económica serán los que gobernarán la relación económica y comercial entre la Comunidad y los países ACP. En consecuencia, el nuevo régimen de cooperación económica y comercial implicará un trato recíproco entre ambas partes y cumplirá asimismo con las normas de compatibilidad de la OMC. Sin embargo, cabe mencionar que el régimen de preferencia no recíproca instituido por el “Sistema Lomé” seguirá gobernando transitoriamente la cooperación comercial entre la Comunidad y los países ACP hasta el año 2008.

El Acuerdo de Cotonou establece un calendario según el cual la consecución de dichos acuerdos de asociación económica se realizarán en cinco etapas. Primero, el periodo entre el año 2000 al año 2002 se dedicará a la preparación de las negociaciones de dichos acuerdos. Segundo, las negociaciones de esos acuerdos comenzarán en el año 2002. Tercero, en el año 2004 la Comunidad y los países ACP se comprometerán a evaluar el estado de preparación de los países ACP (la negociación de los acuerdos de asociación económica), excluyendo a aquellos países menos adelantados para los cuales se estudiarán otras formas alternativas de negociación. Cuarto, en el año 2006 ambas partes efectuarán evaluaciones adicionales para volver a comprobar el estado de preparación de los países correspondientes y realizar las últimas puntualizaciones que ayudarán a evitar demoras innecesarias para la entrada en vigor de los acuerdos.

Por último, los nuevos acuerdos entrarán en vigor en 2008. Sin embargo, se considera que desde 2008 hasta el año 2020, ambas partes liberalizarán progresivamente sus mercados nacionales, lo que conducirá a un espacio de libre cambio para los dos grupos de países. Por su parte, los países ACP menos avanzados podrían exportar al mercado comunitario una gran cantidad de sus productos esenciales sin traba arancelaria o administrativa alguna por el año 2005 siguiendo la estrategia presentada para ellos por el comisario Lamy: todo menos armas (*everything but arms*). Además, se revisarán los protocolos de azúcar y de carne de bovino para hacerlos compatibles con los nuevos acuerdos de asociación económica.

En segundo lugar, la integración económica regional se presenta como el instrumento mediante el cual se pretende llevar a cabo los acuerdos de asociación económica entre la

Comunidad y los países ACP. Se piensa que una integración económica regional bien hecha puede servir a los países ACP como fase de preparación para su incorporación progresiva a la economía mundial. En otras palabras, el nuevo acuerdo pone énfasis en iniciativas regionales, tanto para los países ACP en general como para los menos adelantados del grupo. En ese sentido, se llevarán a cabo las negociaciones de los acuerdos de asociación económica para los países ACP más avanzados, ya sea como grupo regional o individualmente. Sin embargo, se analizarán otras formas alternativas de asociación para los países ACP menos avanzados que no sean capaces de alcanzar dichos nuevos acuerdos de asociación económica.

Por último, si algún país ACP o grupo de países ACP no fueran capaces de llegar a un acuerdo de asociación económica con la Comunidad durante la fase de transición, dicho país o grupo de países podrán ser objeto de aplicación del régimen de Sistema de Preferencias Generalizadas otorgado por la Comunidad. En resumen, la finalidad última de los acuerdos de asociación económica que se firmarán en los próximos años entre la Comunidad y los países ACP es crear un espacio económico de proporciones considerables dentro del sistema de integración económica regional y en el contexto mundial. No obstante, cabe mencionar que Cuba y Sudáfrica no forman parte de las negociaciones de dichos acuerdos de asociación económica por varias razones. Por un lado, Sudáfrica tiene un acuerdo especial con la Comunidad con sus propias disposiciones respecto a la liberalización y creación de espacio de libre cambio entre ambas partes. Por otro lado, Cuba no ha entrado en las negociaciones referidas por razones políticas que no son objeto de este estudio.

## **2.4. REFORMAS DE LA COOPERACIÓN FINANCIERA**

El Acuerdo de Cotonou trae consigo unas reformas importantes en la gestión del instrumento principal de la cooperación financiera y técnica (el Fondo Europeo de Desarrollo) que la Comunidad otorga a los países ACP. El objetivo de dichas reformas es racionalizar y a la vez simplificar la asignación de recursos, estableciendo unos criterios de evaluación y seguimiento del uso de dichos fondos. Con el nuevo acuerdo, el Fondo Europeo de Desarrollo concentra su actuación en dos instrumentos (mientras que con el régimen Lomé dicho fondo actuaba mediante numerosos mecanismos financieros con propósitos distintos). Por un lado, todas las ayudas financieras al desarrollo dirigidas a los países ACP, de carácter puramente asistencial, formarán parte de un paquete financiero específico. Por otro lado, todas las ayudas financieras dirigidas a los países ACP, de carácter

capital riesgo y préstamos, formarán parte de otro paquete financiero específico. Esta simplificación del Fondo Europeo de Desarrollo tiene como objeto agilizar la asistencia financiera hacia los países ACP con mayor transparencia posible y, al mismo tiempo, evaluar su uso en función de los resultados existentes en dichos países. Como consecuencia, el FED se desprende de la ayuda no programada, y responsabiliza a los países ACP de concebir proyectos, crear metas y objetivos y determinar qué tipo de estrategia emplearán para alcanzar sus objetivos. Así pues, con el nuevo acuerdo, el proceso de la programación de la ayuda al desarrollo se llevará a cabo en función de los resultados y no del compromiso acordado por la Comunidad. Además, los proyectos presentados por los países ACP estarán evaluados conforme a los objetivos principales del nuevo acuerdo, tales como la reducción de la pobreza, las reformas institucionales y la aplicación del estado de derecho.

Otra gran novedad que el nuevo acuerdo introduce es la denominada Estrategia de Apoyo Nacional (ESN). Se trata de es un instrumento mediante el cual se ordenan los programas y proyectos del desarrollo de cada país ACP. Las autoridades de estos países discuten los contenidos de su Estrategia de Apoyo Nacional, junto con la Comisión Europea antes de fijar concretamente las áreas y los ámbitos de actuaciones para sus programas de desarrollo. Adicionalmente, la Estrategia de Apoyo Nacional se complementa con el Programa Indicativo Operacional (PIO) que cubre actuaciones específicas con un plazo de cumplimiento determinado. Este instrumento adicional (PIO) está sujeto a revisiones periódicas por parte de la Unión y el país ACP receptor. De acuerdo con los resultados de las actuaciones emprendidas en el país ACP receptor, las cifras del Programa Indicativo Operacional podrán incrementarse o reducirse. Todo ello tiene como finalidad gestionar la ayuda financiera y técnica a los países ACP con un enfoque más coherente y unificado. Por otro lado, el nuevo marco de la cooperación financiera introduce una disposición según la cual los actores sociales locales de los países ACP deben asistir a las revisiones periódicas de la Estrategia de Apoyo Nacional de sus países. Esta nueva disposición responde simplemente al Principio de Descentralización que la Unión ha ido fomentado en su estrategia de cooperación desde la firma de Lomé III.

Además, los programas de integración regional serán financiados a través de los recursos del Programa Indicativo Operacional con los mismos criterios fijados para las actuaciones y proyectos específicos de un país receptor. Adicionalmente, el incremento o la reducción de las cifras de dicho mecanismo estarán condicionados a los resultados de los proyectos de integración regional de una zona específica del grupo ACP. Por ejemplo, regiones donde se registre un progreso significativo en el proceso de preparación para los acuerdos de

asociación económica se beneficiarán de un aumento de las cifras indicativas. Sin embargo, regiones donde la integración regional y el proceso de preparación para los acuerdos de asociación económica no progresen según lo esperado, verán reducirse sus cifras indicativas. Por último, el nuevo marco de cooperación financiera elimina los instrumentos Stabex y Sysmin, y canaliza la ayuda a los países susceptibles de padecer las fluctuaciones de los precios de productos básicos a través de los programas indicativos.

En conclusión, el nuevo marco de cooperación financiera entre la Comunidad y los países ACP es tan ambicioso como lo es el Acuerdo de Cotonou en su conjunto. En suma, la asignación de recursos financieros durante el periodo 2000-2005 es de 15.200 millones de Euros: 13.500 millones asignados al Fondo Europeo de Desarrollo (FED), 1.700 millones procedentes del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y 9.500 millones remanentes del 8º FED.

**Tabla 2.1. Dotaciones financieras del fondo europeo de desarrollo**

<b>Periodo de vigencia</b>	<b>Convenciones</b>	<b>FED</b>	<b>Financiación (mill.ECU)</b>
<b>1958-1963</b>	<b>Asociación no negociada</b>	<b>Primera</b>	<b>581</b>
<b>1964-1970</b>	<b>Yaundé I</b>	<b>Segunda</b>	<b>666</b>
<b>1971-1975</b>	<b>Yaundé II</b>	<b>Tercera</b>	<b>843</b>
<b>1976-1980</b>	<b>Lomé I</b>	<b>Cuarta</b>	<b>3.072</b>
<b>1981-1985</b>	<b>Lomé II</b>	<b>Quinta</b>	<b>7.400</b>
<b>1986-1990</b>	<b>Lomé III</b>	<b>Sexta</b>	<b>8.500</b>
<b>1991-1995</b>	<b>Lomé IV</b>	<b>Séptima</b>	<b>10.800</b>
<b>1996-2000</b>	<b>Lomé IV Revisado</b>	<b>Octava</b>	<b>12.967</b>
<b>2000-2005</b>	<b>El Acuerdo de Cotonou</b>	<b>Novena</b>	<b>13.500</b>
<b>2008-2013</b>	<b>El Acuerdo de Cotonou</b>	<b>Décima</b>	<b>22.682</b>

**Fuente:** Compilación propia de datos según la información de la Comisión

**Tabla 2. 2. PAÍSES PARTICIPANTES DEL ACUERDO DE COTONOU.**

**ÁFRICA:**

ANGOLA, BENÍN, BOTSWANA, BURKINA FASO, BURUNDI, CABO VERDE, CAMERÚN, CHAD, CONGO (BRAZAVILLE), CONGO (KINSHASA), COMORES, COSTA DE MARFIL, DJIBOUTI, ERITREA, ETIOPIA, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, KENIA, LESOTHO, LIBERIA, MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, MAURICIO, MOZAMBIQUE, NAMIBIA, NIGER, NIGERIA, REPÚBLICA CENTROAFRICANA, REPÚBLICA DE GUINEA, REPÚBLICA SUDÁFRICANA, RUANDA, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA LEONA, SOMALIA, SUDÁN, SWAZILANDIA, TANZANIA, TOGO, UGANDA, ZAMBIA, ZIMBABWE.

**CARIBE:**

ANTIGUA Y BARBUDA, BAHAMAS, BARBADOS, BELICE, DOMINICA, GRANADA, GUYANA, HAITÍ, SANTA LUCIA, JAMAICA, REPÚBLICA DOMINICANA, TRINIDAD Y TOBAGO, SAN CRÍSTOBAL Y NIEVES, SAN VICENTE Y GRANADINAS, SURINAME.

**PACÍFICO:**

FIJI, KIRIBATI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA, SAMOA, TONGA, TUVALU, VANUATU, **EST. FED. MICRONESIA, ISLAS COOK, NIUE, REP. ISLAS. MARSHALL, REP. DE NAURU, REP. DE PALAOS.** (\*)

**EUROPA (COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA):**

ALEMANIA, AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PORTUGAL, REINO UNIDO, SUECIA

(\*) Los países en negrita son los que se han añadido en este Acuerdo.

## **2. 5. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO**

El marco de las relaciones de cooperación de la UE con los países ACP ha estado primeramente regido por las Convenciones de Yaundé y por la generación de los Acuerdos de Lomé entre los años 1963 hasta el año 2000. Sin embargo, desde la firma del actual Acuerdo de Cotonou en el año 2000, en vigor desde 2002 y con una vigencia de 20 años (de 2000 al 2020), las relaciones de cooperación al desarrollo de la UE con los países ACP están reguladas por el Acuerdo de Cotonou, que ha aportado mejoras sustanciales a los anteriores acuerdos y ha introducido a la vez objetivos muy ambiciosos. Los objetivos del actual acuerdo se basan en cinco pilares fundamentales e interdependientes entre sí y cuyo objetivo principal es la lucha y erradicación de la pobreza en un largo plazo, así como integrar gradualmente las economías de los países ACP en el sistema económico internacional. La consecución de dicho objetivo se llevará a cabo mediante los siguientes cinco pilares del Acuerdo de Cotonou.

En primer lugar, se trata de mejorar la relación política entre la UE y los países ACP con el objetivo de aproximar posturas en la lucha contra la pobreza.

En segundo lugar, el nuevo acuerdo pretende alentar la participación de la Sociedad Civil en la estrategia de lucha y reducción de la pobreza en los países ACP.

En tercer lugar, se pretende también fomentar un enfoque más estratégico en la cooperación al desarrollo entre la Unión y los países ACP en su plan de acción contra la pobreza.

En cuarto lugar, el nuevo acuerdo tiene como fin la creación de una nueva asociación económica y comercial entre la Comunidad y los países ACP.

Por último, el quinto pilar del nuevo Acuerdo de Cotonou pretende también mejorar y reformar la cooperación financiera entre la Unión Europea y los países miembros del grupo ACP.

Con todo ello, la Unión Europea y los países ACP han ido aproximando posturas en sus relaciones políticas, comerciales y económicas para compatibilizar dichas relaciones con marco de las relaciones económicas multilaterales y, a su vez, ayudar a dichos países a integrarse en la economía mundial. Para ello, la estrategia que se pretende utilizar es crear una asociación económica a través de la cual la relación comercial y económica entre la Unión y los países ACP se basará en el principio de reciprocidad y, por tanto, hacer de la relación comercial entre los países ACP y la Comunidad una relación compatible con las reglas de la Organización Mundial de Comercio. Se pretende con ello llevar a cabo dicha nueva relación comercial a través de la firma y la aplicación de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) entre la Unión y las seis regiones económicas de los países ACP. Por ende, el objetivo principal de dichos acuerdos es promover la integración gradual de los países ACP en la economía mundial mediante la consolidación de las asociaciones regionales económicas ya existentes de los países ACP. Para concluir podemos afirmar que las perspectivas de futuro en el marco de las relaciones entre la Unión Europea y los países ACP se contemplan a través de los mencionados Acuerdos de Asociación Económica que se perciben como el nuevo instrumento de estrategia de desarrollo para los países ACP. A día de hoy, sólo los países de la región del Caribe (CARIFORUM) han firmado un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea, y las demás regiones de África y Pacífico están todavía negociando la firma y aplicación de dichos acuerdos con la Unión.

Además, cabe mencionar que aparte de los Acuerdos de Asociación Económica, en el caso de África en particular, ha habido proyectos de profundización de cooperación entre la UE y los países del África Subsahariana. Por ejemplo, en 2007, la UE y los países africanos adoptaron una estrategia de cooperación conjunta (**Joint EU-Africa Strategy** en su

acepción inglesa) y durante la Cumbre de Lisboa de 2008, se hizo oficial el Primer Plan de Acción (2008-2010) de cooperación estratégica entre África y la Unión Europea. En dicho Plan de Acción, se destacan las siguientes 8 áreas de cooperación que se pretende llevar a cabo en el futuro entre la Unión y los países de África:

- 1) La Paz y Seguridad
- 2) La Promoción del Gobierno Democrático y el respeto al Derecho Humano
- 3) La Cooperación Comercial, la Integración Regional y Creación de Infraestructuras
- 4) La Consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU
- 5) La cooperación en los Asuntos Energéticos
- 6) La Cooperación en los Asuntos del Cambio Climático
- 7) La Cooperación en los Asuntos de la Inmigración, Movilidad y el Empleo
- 8) La Cooperación en los Asuntos de la Ciencia, Sociedad de Información y Espacio

En suma, las citadas áreas de cooperación estratégicas anteriormente citadas son los nuevos pilares que, desde una perspectiva del futuro, crearán el nuevo marco de las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y los países ACP en general y de los de África en particular.



***SEGUNDA PARTE:***

***LA OCM DEL PLÁTANO DE LA UNIÓN  
EUROPEA Y EL MERCADO  
INTERNACIONAL DE DICHO PRODUCTO***

## ***CAPÍTULO 3.***

### ***LA ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADO (OCM) DEL PLÁTANO: SUS INICIOS Y SUCESIVAS REFORMAS***

#### **3.1. LA SITUACIÓN PREVIA A LA CREACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADO DEL PLÁTANO (OCM) DE 1993**

Antes del establecimiento de la OCM de plátano en 1993, los países miembros de la Comunidad aplicaban varias políticas de importación de plátanos en sus respectivos territorios (Compés; García Álvarez-Coque; Aldanondo, 1997).

En primer lugar, países como España, Francia y el Reino Unido imponían más restricciones a la importación que los demás países miembros de la Unión. Francia, por ejemplo, importaba plátanos de los países ACP (África, Caribe y Pacífico) en su mayoría, y en particular de sus antiguas colonias, sobre todo Camerún y Costa de Marfil. Además de estos dos países africanos, las importaciones de plátanos hacia Francia procedían de las Islas de Martinica y Guadalupe (territorios franceses de ultramar). Sin embargo, cuando Camerún, Costa de Marfil, Martinica y Guadalupe no son capaces de satisfacer la demanda interna del mercado francés, el gobierno galo, a través de una organización estatal, compraba plátanos de países terceros, en su mayoría de América Latina. Dichos plátanos procedentes de los países de América Latina se conocen como plátanos del Área del Dólar o "Dollar Bananas" en su acepción inglesa.

Por su parte, las importaciones de plátanos del Reino Unido procedían casi exclusivamente de sus antiguas colonias insulares en el Caribe; en particular, de Jamaica, Islas Barlovento (Santa Lucía, Granada, Santa Kitts y Granadina) y Belice. Además, el Reino Unido también satisfacía su demanda interna de plátano con importaciones de países terceros, los cuales eran en su mayoría países exportadores de plátanos de América Latina.

En cuanto a España, al igual que el Reino Unido y Francia, también aplicaba una política de importación de plátanos muy restringida y controlada, de manera que cubría casi en su totalidad el consumo interno de plátanos con la producción nacional (Islas Canarias). No

obstante, al igual que Francia y el Reino Unido, el gobierno español autorizó también la importación de plátanos de América Latina cuando los plátanos procedentes de las Canarias no satisfacían la demanda interna de dicho producto.

En definitiva, los tres países mencionados anteriormente adoptaron un régimen proteccionista de importación de plátanos, desde la creación de las Comunidades Europeas (1957) en el caso de Francia, y del ingreso en dicha Comunidad en los casos del Reino Unido (1973) y de España (1986), hasta la creación de la Organización Común del Mercado del Plátano en 1993.

En segundo lugar, países como Portugal, Dinamarca, Bélgica, Holanda e Irlanda aplicaban un régimen de importación de plátano menos restringido y proteccionista que Francia, España y el Reino Unido. Sin embargo, aquellos países gravaban con un 20% de Tarifa Externa Común (TEC) a las importaciones de plátanos provenientes de los países terceros que no formaban parte del grupo de países ACP (África, Caribe y Pacífico). Es decir, su política de importación de plátanos de dichos países era equivalente al régimen de importación de plátanos de Francia, España, y el Reino Unido respecto al grupo de los países ACP. Ello se debía al hecho de que el protocolo del plátano de la Convención de Lomé IV eximió a los países ACP de pagar impuestos por los plátanos que destinaban al mercado de los países miembros de la Unión Europea siempre que no rebasaran la cuota acordada (contingentes arancelarios).

En tercer lugar, Alemania aplicaba una política de importación del plátano libre de impuestos y sin restricciones a la cantidad importada en su territorio. De hecho, la mayoría de los plátanos que se importaban en Alemania procedían de los países latinoamericanos. Esa es la razón por la que Alemania se opuso desde el principio a la aplicación de la OCM del Plátano de la UE al considerar que la preferencia que ésta última otorgaba a los países ACP resultaba discriminatoria para los países exportadores latinoamericanos y a su vez perjudicaba al bienestar de los consumidores germanos.

Además, según algunos estudiosos de la materia, Alemania quería mantener su privilegio de importar plátanos libres de impuestos y sin restricciones algunas a la cantidad a pesar de la entrada en vigor de la nueva política de importación del plátano en la UE. Ello es debido a que, en el Tratado de Roma se concedió a Alemania dicha prerrogativa. No obstante, Alemania se opuso desde el inicio a la aplicación de la nueva política de importación de plátanos de la Unión Europea, puesto que se consideraba muy perjudicada por dicho régimen. Como consecuencia, el país germano denunció a la Comisión Europea ante la Corte de Justicia Europea y ante algunas cortes financieras alemanas alegando los perjuicios

financieros enormes que el nuevo régimen de importación del plátano en la Unión Europea representaba para los consumidores e importadores alemanes de plátano.

En resumen, antes del establecimiento de la OCM para el sector de plátano en 1993, había cuatro regímenes nacionales que los países miembros de la Comunidad aplicaban para regular el comercio de dicho producto en sus respectivos territorios debido a que cada país miembro velaba por sus intereses nacionales. A continuación se detallan aquellas políticas.

1) Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Dinamarca aplicaban una política libre de impuestos y con restricciones cuantitativas limitadas para los plátanos procedentes de los países ACP. Sin embargo, aquellos países gravaron con un 20% del impuesto de Tarifa Exterior Común (TEC) a los plátanos de origen Latinoamericano o de países terceros no miembros del grupo ACP.

2) Francia, Reino Unido, España e Italia aplicaban una política preferencial de importación del plátano proveniente de los países ACP (en su mayoría antiguas colonias) así como de sus territorios de ultramar (Martinica y Guadalupe). Dicha política tenía ámbito legal los protocolos del plátano suscritos en los convenios de Lomé y luego recogidos en el Acuerdo de Cotonou con una vigencia de veinte años (2000-2020). Asimismo, los países anteriormente citados imponían restricciones cuantitativas a la importación del plátano de los países terceros no miembros del grupo ACP, y a su vez gravaban dicha importación con un impuesto del 20% de Tarifa Exterior Común.

3) España, Portugal y Grecia aplicaban también una política nacional de importación de plátanos cuyo objetivo primordial era favorecer su producción interna. En el caso de España en particular, las Canarias eran y todavía son en cierta medida, las abastecedoras principales del mercado nacional plátanero. En cuanto a Grecia, ésta también se abastecía únicamente de su producción interior, en particular, de Creta y Laconia. En lo que se refiere a Portugal, las islas de Madeira, Azores y Algarve eran las principales abastecedoras de plátanos en su mercado nacional. Además, Portugal también importaba plátanos de América Latina cuando su producción propia no satisfacía la demanda interna. Como cualquier otro Estado miembro de la Comunidad con la excepción de Alemania Portugal también gravaba con un 20% de Tarifa Exterior Común la importación de plátanos de los países no miembros del grupo ACP.

4) Alemania, al contrario que los otros estados fundadores de la Comunidad, aplicaba una política libre de impuestos y sin restricciones cuantitativas algunas a la importación de plátanos hacia su territorio. Eso es debido al tratado de cooperación entre Francia y Alemania firmado por De Gaulle y Adenauer en París, el 22 de enero de 1963 que permitía

a Alemania aplicar dicha política de importación de plátanos. Como consecuencia, desde aquel entonces Alemania importaba un 90% o más de plátanos de América Latina sin ninguna restricción y libre de impuestos como se ha mencionado anteriormente.

A continuación véase el cuadro 1 para los regímenes de importación de plátanos de los países miembros de la Comunidad antes de la entrada en vigor de la OCM del plátano de la Unión en 1993.

**Tabla 3.1. Regímenes preferenciales de los países miembros de la comunidad antes del año 1993**

**FRANCIA ►►** *PROCEDENCIA DEL GRUPO ACP, ISLAS DE MARTINICA Y GUADALUPE, CAMERÚN Y COSTA DE MARFIL*

**REINO UNIDO ►►** *PROCEDENCIA DEL GRUPO ACP Y ANTIGUAS COLONIAS: ISLAS DE BARLOVENTO, JAMAICA, BELICE Y SURINAM, CAMERÚN Y COSTA DE MARFIL*

**ESPAÑA ►►** *PROCEDENCIA DE LAS ISLAS CANARIAS (RESERVA NACIONAL)*

**PORGUGAL ►►** *PROCEDENCIA DE LAS ISLAS AZORES Y MADEIRA (RESERVA NACIONAL)*

**GRECIA ►►** *PROCEDENCIA DE CRETA (RESERVA NACIONAL)*

**ALEMANIA ►►** *PROCEDENCIA EXCLUSIVAMENTE DE ÁMERICA LATINA*

**Fuente:** Elaboración propia

### **3.2. LA IMPLANTACIÓN DE LA OCM DEL PLÁTANO DE LA UE: SU INICIO, FUNCIONAMIENTO Y SUCESIVAS REFORMAS**

La Organización Común de Mercado para el sector del plátano fue establecida mediante el reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo. El reglamento fue aprobado el 17 de diciembre de 1992 y adoptado el 13 de febrero de 1993. Dicho reglamento entró en vigor en julio de 1993 como parte del proyecto de construcción del Mercado Comunitario Europeo (MCE). El objetivo principal de aquel reglamento fue regular las normas comunes de calidad y comercialización del plátano dentro del mercado de la Comunidad, las organizaciones de

productores comunitarios, la ayuda a los productores comunitarios y el comercio con terceros países. Es decir, en primer lugar, pretendía regular la entrada del plátano en la Unión Europea con una política de importación uniforme y compatible con los requisitos del mercado único europeo. En segundo lugar, se proponía fomentar la creación de las organizaciones y asociaciones de los productores comunitarios con el fin de gestionar mejor la nueva situación del mercado del plátano en la Unión. En tercer lugar, se trataba de crear un espacio propicio para el comercio del plátano donde tanto los productores como los consumidores de dicho producto en la UE se beneficiaran de un precio razonable y equitativo. Por último, ofrecer un mercado seguro para los plátanos del grupo de países ACP (África, Caribe y Pacífico) amparado por los convenios de Lomé y a su vez, garantizar a otros países terceros, en su mayoría latinoamericanos, el acceso al lucrativo mercado del plátano comunitario. Por tanto, el objetivo era llegar a una liberalización progresiva del mercado internacional de productos agrícolas de acuerdo con las directrices del GATT y respetar al mismo tiempo el compromiso de no aumentar la tasa arancelaria de dicho comercio.

Además, cabe resaltar que la OCM de plátanos se había concebido atendiendo dos vertientes que desarrollaremos a continuación: una interna y otra externa.

1) Respecto a la vertiente interna, se trate de instituir un régimen de ayudas dirigidas principalmente a los productores de plátanos comunitarios, entre las cuales, destacaron en un principio las ayudas para constituir organizaciones y asociaciones de productores comunitarios de plátanos (de conformidad con las regiones de producción).

En la actualidad existen en la Unión Europea 21 organizaciones de productores de plátanos que representan a la totalidad de todos los productores comunitarios (COM, 2005). Esas organizaciones se distribuyen geográficamente de la siguiente manera:

En España, principalmente en las Islas Canarias, hay 5 organizaciones. En Francia, la isla de Guadalupe tiene 2 organizaciones mientras la isla de Martinica cuenta con 4. En cuanto a Portugal, el Algarve tiene 1 organización, la isla de Madeira 2, mientras que las Azores tienen 5 organizaciones. Grecia por su parte, cuenta con 1 organización para la región de Creta y 1 para Laconía también. Y por último, Chipre (miembro de la Unión desde mayo de 2004) tiene también 1 organización para sus productores. El número de las organizaciones de cada país refleja el número de sus productores, plátanos comercializados y la estructura productiva y, al mismo tiempo, la región productora. A continuación se muestra la distribución geográfica de las organizaciones de productores comunitarios del plátano.

**Tabla 3.2. Distribución geográfica de las organizaciones de productores plataneros comunitarios**

PAÍSES	NÚMERO DE ORGANIZACIONES
<b>España (Islas Canarias)</b>	<b>5</b>
<b>Francia (Guadalupe)</b>	<b>2</b>
<b>Francia (Martinica)</b>	<b>4</b>
<b>Portugal (Madeira)</b>	<b>2</b>
<b>Portugal (Azores)</b>	<b>5</b>
<b>Portugal (Algarve)</b>	<b>1</b>
<b>Grecia (Creta)</b>	<b>1</b>
<b>Grecia (Laconia)</b>	<b>1</b>
<b>Chipre (Chipre)</b>	<b>1</b>

**Fuente:** Comisión Europea

Por otro lado, ofrecer una ayuda compensatoria a los productores plataneros de la Comunidad para ayudarles a hacer frente a una posible pérdida de ingresos debido a la creación de la OCM de plátanos y del impacto que les causaría la competencia con los países terceros y ACP.

Dicha ayuda compensatoria se calcula basándose en la diferencia entre:

► el ingreso global de referencia ◀ de los plátanos producidos y comercializados en la Unión, y

◀ el ingreso de producción medio ► derivado del mercado comunitario durante el año en el que se ha producido y comercializado los plátanos comunitarios.

Así pues, el ingreso global de referencia se consigue a partir del precio medio de la producción y comercialización de los plátanos comunitarios durante un periodo anterior al año 1993, excluyendo asimismo el coste medio de transporte y del valor de FOB (Free on board).

En cuanto al ingreso de producción medio, su valor se obtiene a partir del coste medio de la producción y comercialización del plátano comunitario durante el año en cuestión, excluyendo asimismo el coste medio de transporte y del valor de FOB (Free on board).

Además de dicha ayuda compensatoria, la Comunidad concede una ayuda adicional para las regiones productoras del plátano en las que su ingreso de producción medio es inferior al ingreso medio comunitario. Esta ayuda complementaria tiene como objetivo asistir y alentar a los productores comunitarios a producir plátanos, teniendo en cuenta las vicisitudes del mercado y, al mismo tiempo, asignar sus recursos de una manera productiva sin dañar el medio ambiente. En otras palabras, la ayuda complementaria tiene como finalidad ayudar a los productores menos competitivos del plátano comunitario a aumentar su productividad y convertirse en competitivos, siempre que respeten el medio ambiente mediante las políticas de desarrollo sostenible. Así pues, para hacer énfasis en la importancia de mantener un equilibrio entre la producción del plátano y los programas del desarrollo sostenible, la Comunidad adoptó unas disposiciones para dicho objetivo.

Así pues, en 2001, el Consejo adoptó una disposición, mediante el reglamento (CEE) n° 2587/2001, que estipulaba que los Estados miembros estarían autorizados a no otorgar la ayuda compensatoria por los plátanos de procedencia de nuevos platanares de nueva plantación. Asimismo, los Estados miembros podrán aplicar esta disposición si consideran que la producción del plátano en sus respectivas regiones perjudica al suelo y al medio ambiente. Todo eso tuvo como objetivo, evitar cualquier tipo de riesgo que la producción del plátano podría suponer para el desarrollo sostenible de las zonas de producción platanera y del equilibrio socioeconómico. Como ejemplo de dicha disposición, la Comisión autorizó a España, mediante la Decisión 2002/414/CE, a introducir una medida temporal mediante la cual España estaría autorizada a excluir cualquier ayuda compensatoria para los productos comercializados de procedencia de nuevos platanares plantados a partir del 1 de junio de 2002 durante un periodo de 3 años.

Justo antes del vencimiento de dicha autorización, España solicitó el 15 de abril de 2005 ante la Comisión Europea una prolongación de tres años más. Dicha solicitud fue aceptada por la Comisión mediante la Decisión 2005/410/CE de 31 de mayo de 2005. Las razones presentadas por España para dicha prolongación fueron las siguientes: 1) consolidar los efectos positivos de la puesta en funcionamiento de la Decisión 2002/414/CE, 2) desaconsejar la producción de plátanos en nuevas plantaciones en las zonas no tradicionales para dicha producción y, 3) proteger el suelo y el medio ambiente y mantener el equilibrio socio-económico y ecológico de las zonas de producción de plátanos.



Además, los productores comunitarios de plátanos pueden beneficiarse también de las ayudas estructurales del FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas). Estas ayudas, entre otras, forman parte de las medidas de desarrollo rural generales que se aplican a diversos productos, entre los cuales figura el plátano. El reglamento (CEE) n° 1257/1999 del Consejo es la base jurídica de dichas ayudas. La aplicación de las medidas rurales para los productores de plátanos de la Comunidad se centra en tres áreas. En primer lugar, los productores comunitarios de plátanos pueden beneficiarse de las medidas de inversión en las explotaciones de sus productos. En segundo lugar, pueden también recibir ayudas destinadas a los proyectos de mejora de la transformación y comercialización de los productos agrícolas. Por último, los productores plataneros de la Comunidad pueden recibir también ayudas dirigidas a los proyectos agroambientales. En definitiva, esas ayudas están incorporadas en los programas operativos de asistencia a las regiones productoras de plátanos.

Por último, otro objetivo principal de dicha ayuda compensatoria fue también ayudar a los productores plataneros comunitarios a comercializar sus productos conforme a las normas comunitarias de calidad recogidas en el reglamento (CEE) n° 2257/94 del Consejo. También, cabe destacar que hubo una ayuda compensatoria única para los productores comunitarios cuyo objetivo principal fue ayudar a los plataneros comunitarios que deseaban abandonar el cultivo de dicho producto. No obstante, dicha ayuda se ofreció solamente durante el año 1993-1994. En suma, la cantidad máxima de plátanos comunitarios con derecho a la ayuda compensatoria (excluyendo a Chipre en aquella época) estaba fijada en 854.000 toneladas, las cuales se distribuyeron entre las regiones productoras de plátanos de la Comunidad de la siguiente manera (véase TABLA 3.3.).

**Tabla 3.3. Cantidad máxima de plátanos comunitarios con derecho a la ayuda compensatoria.**

<b>PAÍSES</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Islas Canarias</b>	<b>420.000</b>	<b>49,2%</b>
<b>Guadalupe</b>	<b>150.000</b>	<b>17,6%</b>
<b>Martinica</b>	<b>219.000</b>	<b>25,6%</b>
<b>Madeira, Azores y Algarve</b>	<b>50.000</b>	<b>5,9%</b>
<b>Creta y Laconia</b>	<b>15.000</b>	<b>1,8%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>854.000</b>	<b>100%</b>

**Fuentes:** Reglamento (CEE) nº 404/93

2) Respecto a la vertiente externa, se trata de crear un régimen común de importación de plátanos al mercado comunitario procedente de países terceros, principalmente de países ACP y América Latina. Dicho régimen estaba basado en los contingentes arancelarios que son los instrumentos económico-comerciales que permitirían a la Comunidad controlar los flujos del comercio de plátanos en su mercado. En los años sucesivos, de 1993 a 2006, esa OCM del plátano para el mercado de la Unión ha conocido numerosas reformas tanto en su vertiente externa (régimen de importación) como en su vertiente interna (ayudas compensatorias a los productores comunitarios). A continuación centramos nuestra atención en la vertiente externa.

### **3.3. EL RÉGIMEN COMUNITARIO DE IMPORTACIÓN DE PLÁTANO CON LOS PAÍSES TERCEROS**

Como ya se ha mencionado, el régimen de importación de plátanos al mercado comunitario esta regido por la vertiente externa de la OCM de dicho producto. Dicho régimen es lo que regula la importación de plátanos con los países terceros. Los plátanos importados al

mercado comunitario proceden en su mayoría de América Latina ó de países ACP (África, Caribe y Pacífico). En general, cuando se habla de países terceros, normalmente se hace referencia a los países exportadores de plátanos de América Latina y de ACP no tradicionales que exportan plátanos al mercado comunitario solamente desde 1993. Esos países ACP recién llegados al mercado del plátano de la Unión son conocidos como “países ACP no tradicionales”, y dos ejemplos de ellos son Ghana y la Republica Dominicana.

El instrumento comercial que la Unión ha usado para regular tanto la importación de plátanos como la producción comunitaria de dicho producto en su mercado son los contingentes arancelarios.

Los contingentes arancelarios para los productores comunitarios de plátanos, así como para los productores ACP y ACP no tradicionales y terceros son unos instrumentos comerciales de regulación de importación de plátanos a la Unión Europea. Además, la Comisión expide licencias de importación trimestral para regular y restringir la cantidad de importación de plátanos tanto por parte de los países ACP tradicionales y no tradicionales como de los países terceros exportadores de plátano. La expedición de las licencias para importar plátanos en el mercado comunitario ha tenido como objetivo facilitar el acceso de plátanos de procedencias diversas a fin de ajustar los costes de producción de los plátanos comunitarios y de los países ACP a los de procedencia mayoritariamente de América Latina. Además, el segundo objetivo de la expedición de dichas licencias de importación en la UE era crear un incentivo para la comercialización de los plátanos tanto de procedencia de la Comunidad como de los países ACP con el fin de reducir sustancialmente el diferencial de precios de producción de los plátanos de procedencia diversa.

No obstante, a pesar de las ventajas económicas que se pretenden conseguir con las licencias de importación de plátanos en la UE, los contingentes arancelarios y los derechos aduaneros fuera de la cuota que se aplican, cuando sea necesario, sobre las importaciones de dicho producto en el mercado comunitario, crean un mercado atractivo en donde el precio del producto en cuestión resulta más caro que su verdadero precio en el mercado internacional (renta contingentaria). Como resultado, los comerciantes del mercado de plátanos en la Unión Europea tienen un mayor incentivo para hacerse con el mayor número posible de licencias que les permiten vender plátanos en el mercado comunitario. Como consecuencia, se otorga un gran valor a la obtención de licencias para importar plátanos a la Comunidad por el mero hecho de que obtener dichas licencias deriva en unos ingresos (renta contingentaria) que se generan debido a la política comercial de los contingentes arancelarios. Por tanto, a los productores de plátano comunitario y los comerciantes

(operadores) de los plátanos de los países ACP, los contingentes arancelarios les permiten generar ingresos que se obtienen mediante el diferencial de precios del mercado comunitario y los del mercado internacional.

El régimen de importación de plátanos de la UE del año 1993 ha sido objeto de no pocas controversias y numerosas denuncias desde su entrada en vigor. Como consecuencia, dicho régimen ha padecido tres reformas importantes (1994, 1998, 2001) debido a las incesantes denuncias que algunos países exportadores de plátano de América Latina y EEUU (representando a sus multinacionales plataneras) interpusieron ante la GATT/OMC contra él. Elaboraremos más adelante dichas denuncias. Por tanto, para entender su funcionamiento, es necesario conocer su razón de ser, su estructura y los cambios que se han producido desde su entrada en vigor hasta el 1 de enero de 2006 (fecha de la entrada en vigor de la actual política de importación de plátanos al mercado comunitario: arancelización solo) para poder evaluarlo.

Con la firma del Tratado de Maastricht (creación del mercado único, 1992), la Unión necesitaba contar con una política uniforme para la importación de plátanos de aplicación en su territorio. Por tanto, la creación y aplicación de la OCM para el sector del plátano tenía como finalidad completar los requisitos fundamentales del Mercado Comunitario Único y reemplazar a los antiguos regímenes nacionales de importación de plátanos (véase cuadro 1). No obstante, la aplicación de dicha nueva política de importación de plátanos no estuvo exenta de problemas dado que la Unión Europea tuvo que satisfacer varios compromisos contradictorios que desde el principio trajeron consigo dificultades para el buen funcionamiento de la OCM del plátano. Es decir, en primer lugar, la Comisión Europea, como cabía esperar, tenía como objetivo proteger la producción comunitaria de plátanos, así como los intereses económicos y financieros de sus productores. En segundo lugar, la Comunidad tenía también como fin satisfacer al consumidor europeo. Para ello, el precio del plátano en el territorio comunitario tenía que ser asequible para el consumidor y a la vez rentable para el importador comunitario. En tercer lugar, dados los compromisos contraídos por el Protocolo del Plátano del Convenio de Lomé IV, la Unión se comprometía a mantener el régimen de preferencia otorgado hasta entonces a los plátanos procedentes de los países ACP. Por último, la Comisión Europea, era también consciente de que sus políticas comerciales tenían que estar en consonancia con las acordadas por el GATT, que se fundamentaban en la liberalización del comercio de los productos agrícolas iniciada a principios de los años noventa (acuerdos de la Ronda de Uruguay).

Por consiguiente, esos compromisos contradictorios expuestos arriba dificultaban la puesta en marcha del nuevo régimen de importación del plátano de la UE y, por consiguiente, dicho régimen fue objeto de denuncias tanto por parte de Alemania (país miembro de la Unión) como por los países exportadores de plátanos latinoamericanos y las empresas plataneras multinacionales americanas (Chiquita, Dole y Del Monte) (Preville, 2002). Como consecuencia, las resoluciones de dichas denuncias llevaron a la Comisión a modificar en tres ocasiones la OCM del plátano con el fin de hacerla compatible con las exigencias tanto del GATT/OMC como de los países y empresas denunciantes de dicho régimen.

### **3.4. LA ESTRUCTURA DEL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL PLÁTANO DE LA UE: CONTINGENTES ARANCELARIOS**

#### ***1) CONTINGENTES ARANCELARIOS APLICADOS A LOS PRODUCTORES COMUNITARIOS***

La Comisión Europea fijó una cantidad de 857.000 toneladas métricas mediante el Reglamento (CEE) 404/1993 del Consejo para la producción y comercialización del plátano comunitario. Además, la Comisión garantizó una ayuda compensatoria para los productores comunitarios de plátanos con el fin de aliviar la previsible pérdida económica que pudiera causar la importación de plátanos de procedencia de países terceros al mercado comunitario. En otras palabras, la Comunidad, mediante los fondos de ayuda compensatoria, ha ido subvencionando la producción comunitaria de plátanos. Los motivos de dicha subvención, además de la seguridad alimentaria en el territorio comunitario, se detallan más adelante. Primeramente, al ser los costes de producción del “plátano dólar” latinoamericano muy bajos en comparación con los de la Comunidad y, al mismo tiempo, acaparar éste una cuota de exportación muy alta en el mercado de la Unión, la Comisión concede la ayuda compensatoria para contrarrestar la pérdida de ingresos de los productores de plátanos comunitarios. En segundo lugar, la Comisión también tuvo en cuenta que, con un régimen uniforme de importación de plátanos, los principales productores comunitarios, es decir, los franceses, portugueses, griegos y españoles y, desde 2004, también los chipriotas, perderían la subvención que sus gobiernos respectivos les otorgaban. Por tanto, dada la situación, una ayuda compensatoria sería muy bien recibida por parte de dichos productores (Reglamento (CEE) 1858/1993 del Consejo).

## *2) CONTINGENTES ARANCELARIOS APLICADOS A LOS PAÍSES ACP EXPORTADORES DE PLÁTANOS*

El Reglamento (CEE) 404/1993 del Consejo establece un contingente arancelario de 857.000 toneladas métricas para los países ACP que han abastecido tradicionalmente al mercado comunitario de plátanos antes de la entrada de la implantación de la OCM del plátano comunitario en 1993. Dichos países ACP son conocidos como ACP tradicionales (Véase TABLA 3.4.) y sus exportaciones de plátanos al mercado comunitario están exentas de derechos aduaneros.

**TABLA 3.4. Países ACP tradicionales proveedores de plátanos al mercado comunitario**

PAÍSES
BELICE, CAMERÚN, CABO VERDE
COSTA DE MARFIL, DOMINICA, GRANADA
JAMAICA, MADAGASCAR, SOMALIA
SANTA LUCIA, SAN VICENTE, SURINAM

**Fuente:** Reglamento (CEE) 404/1993

## *3) CONTINGENTES ARANCELARIOS APLICADOS A LOS PAÍSES TERCEROS Y ACP NO TRADICIONALES*

Los contingentes arancelarios acordados por la Unión Europea para los plátanos terceros afectan al plátano de cualquier país del mundo, excepto los que proceden de los países ACP proveedores tradicionales de plátanos y los de los productores comunitarios. Además, cabe aclarar que cuando se habla de los plátanos de procedencia tercera al mercado comunitario, se hace referencia en general a los plátanos de América Latina y a los países ACP, abastecedores no tradicionales de plátanos al mercado comunitario, tales como Ghana y la República Dominicana. Es decir, dado que los contingentes arancelarios acordados para los países ACP son de 857.7000 toneladas métricas, cualquier volumen de procedencia de los

abastecedores tradicionales ACP que sobrepase dicha cantidad sería automáticamente registrado como plátano tercero.

Inicialmente, el Reglamento (CEE) 404/1993 establece un contingente arancelario de 2 millones de toneladas métricas de importación de plátanos para los países terceros con unos derechos de aduana de 100 Ecu/t para los países terceros y derechos de aduana cero para los países ACP no tradicionales. Además, dichos países terceros han de abonar una tarifa aduanera de 850 Ecu/t si sobrepasan su cuota y a su vez los de ACP no tradicionales tendrían que abonar 750 Ecu/t si sobrepasas la cuota fijada por los contingentes.

Los contingentes arancelarios de los 2 millones de toneladas se distribuían conforme a tres categorías de operadores de plátanos en el mercado comunitario. Por un lado, a la categoría **A** le correspondía un **66,5%** y beneficiaba a los operadores de plátanos que comercializaban los plátanos de procedencia de países terceros y/o de países ACP no tradicionales. Por otro lado, la categoría **B** estaba dotaba con un **30%** e iba a parar a los operadores de plátanos que comercializaban los plátanos de procedencia comunitaria y/o los plátanos de países ACP proveedores tradicionales de plátanos al mercado comunitario. Por último, a la categoría **C** le correspondía un **3,5%**, y destinado a los recién llegados, o mejor dicho, a los nuevos operadores de plátanos en el mercado comunitario que comenzaban a comercializar plátanos de procedencia no comunitaria y/o ACP tradicionales a partir del año 1992 (Van de Kastelee, 1998). Ahora bien, la comercialización de los plátanos importados tanto de los países terceros como de los ACP tradicionales y recién llegados se basa en la expedición de certificados de importación por los estados miembros de la Unión. La expedición de dichos certificados se llevó a cabo mediante la petición previa por parte de los operadores registrados y, una vez otorgados, los certificados son válidos para toda la Unión. Se condiciona la obtención del certificado de importación de plátanos en la Comunidad a la media del volumen de comercialización de dicho producto por parte de aquel operador. Además, una vez que la media del volumen de comercialización de dicho operador es conocida, se tienen en cuenta las cantidades comercializadas por el operador y su función en dicha comercialización para ponderar el porcentaje y la categoría del certificado que se le expide, a saber, en el caso de los importadores primarios que consiguen un 57% de los certificados, los importadores secundarios, con un 15% de los certificados o los maduradores de plátanos, con un 28% de los certificados. Por tanto, la finalidad del reparto de los certificados de importación de plátanos en la Comunidad usando las categorías (A, B y C) y la ponderación de los porcentajes (importadores primarios, secundarios y operadores de maduración de plátanos) permite contabilizar mejor la comercialización de los plátanos

importados al mercado comunitario bien por primera vez (importador primario), por segunda vez (importador secundario) o por tercera vez (a título de operador de maduración). Para un mejor detalle de la clasificación de los certificados y la distribución de los porcentajes de dichos certificados de importación de plátanos al mercado comunitario, véase la siguiente tabla.

**TABLA 3.5. Categorías de operadores y sus funciones en la aplicación del contingente arancelario para importaciones de plátanos de países terceros y ACP no tradicionales en el mercado comunitario (en %)**

<b>FUNCIONES</b>	<b>CATEGORÍA A</b>	<b>CATEGORÍA B</b>	<b>CATEGORÍA C</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Importadores primarios</b>	<b>37,9</b>	<b>17,1</b>	<b>2</b>	<b>57</b>
<b>Importadores secundarios</b>	<b>10</b>	<b>4,5</b>	<b>0,5</b>	<b>15</b>
<b>Operadores maduradores</b>	<b>18,6</b>	<b>8,4</b>	<b>1</b>	<b>28</b>
<b>Total</b>	<b>66,5</b>	<b>30</b>	<b>3,5</b>	<b>100</b>

**Fuentes:** Reglamentos (CEE) n° 404/93 y 1442/93

Antes de la entrada en vigor del nuevo régimen de importaciones comunitarias para los plátanos, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela ya habían presentado reclamaciones ante el GATT contra los regímenes antiguos de importación del plátano de Francia y del Reino Unido (Thagessen, 1997). El Grupo Especial correspondiente dictaminó favorablemente para los reclamantes y confirmó la ilegalidad de los regímenes de importación de dicho producto en Francia y el Reino Unido, alegando la violación de los artículos I y XI del GATT. El dictamen fue presentado en mayo de 1993. No obstante, dicho



dictamen no tuvo ninguna validez jurídica dado que se produjo justo antes de la entrada en vigor del nuevo régimen comunitario para la importación del plátano (Reglamento (CEE) 404/93).

No obstante, esas reclamaciones hicieron posible que los mismos reclamantes continuaran con sus reclamaciones y solicitaran así el establecimiento de un segundo Grupo Especial del GATT para estudiar la ilegalidad del nuevo régimen de importación del plátano en el mercado comunitario. En enero de 1994, dicho panel emitió su sentencia y confirmó que el nuevo régimen era parcialmente ilegal y violaba los artículos I, II y III del GATT. Sus argumentos eran los siguientes.

1) La política de referencia y el derecho aduanero cero que la Comunidad aplicaba a los países ACP suponía una clara violación del artículo I del GATT, dado que la preferencia otorgada a dichos países ACP no estaba al alcance de los países reclamantes. Además, esa preferencia no se hizo extensiva a los productos similares y, como consecuencia, dicha preferencia violaba el principio de productos similares e idénticos.

2) El panel también argumentó que la tarifa del nuevo régimen de importación del plátano de la UE con los países terceros era una violación del artículo II del GATT, teniendo en cuenta que la nueva tarifa sería probablemente más elevada que el arancel del 20% ad valorem con el que anteriormente se gravaban a los plátanos importados de los países reclamantes.

3) El Grupo Especial justificó también su dictamen alegando que el nuevo régimen violaba los artículos I y II del GATT. Es decir, la adjudicación de las licencias para importar plátanos al mercado comunitario, en consonancia con los contingentes arancelarios para los plátanos de procedencia ACP o comunitaria, contraviene directamente el espíritu de los artículos I y III del GATT.

Como podría imaginarse, la respuesta de la Comunidad no se hizo esperar. Según los argumentos de defensa presentados por la Unión, la posible violación de los artículos I y III del GATT se podría justificar mediante el artículo XXIV y parte IV del GATT. Es decir, el artículo XXIV del GATT permite, bajo ciertas circunstancias, un incumplimiento de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) para los países que se comprometan a crear una zona de aplicación del tratado libre de comercio o de la unión aduanera.

En cuanto a la parte IV del GATT, su esencia permite lo que se ha dado en denominar como “tratamiento especial y diferencial” para los países en desarrollo, lo cual da potestad a los países desarrollados para dar mejor salida a las exportaciones de los países en desarrollo, cosa que normalmente no será justificable bajo el Principio de MFN.

A su vez, la respuesta del panel del GATT no se hizo esperar tampoco. El primer contra argumento fue tajante. Así pues, el panel simplemente rechazó todos los argumentos aportados por la Comunidad alegando que ninguna de las argumentaciones presentadas por la última justificaba el establecimiento del régimen de importación del plátano comunitario. Además, según el panel, el régimen comunitario para el sector del plátano no se podía justificar tampoco mediante el artículo XXIV como pretendía la Comunidad. Eso era debido a que en los Convenios de Lomé no había ninguna provisión que impulsara la creación de una zona del tratado de comercio libre o de unión aduanera cero entre los países firmantes de dichos convenios.

Por si esto fuera poco, el panel llegó incluso cuestionar la existencia misma de los Convenios de Lomé, alegando que los convenios en sí mismos no se podían justificar por la parte IV del GATT ya que dichos convenios no estaban abiertos a todos los países en desarrollo.

Como consecuencia de las reclamaciones presentadas contra el Régimen de Importación de Plátano Comunitario y los dictámenes desfavorables emitidos por los Grupos Especiales del GATT, la Comunidad negoció el Acuerdo Marco para el Banano (AMB) con los países reclamantes, excluyendo Guatemala que optó por no incorporarse al AMB (Josling; Taylor, 2003). El fundamento jurídico del acuerdo está en el Reglamento (CEE) 3290/94 y en él se estableció que los países signatarios del acuerdo se comprometían a no adoptar los dictámenes del segundo Grupo Especial del GATT así como a no reclamar la ilegalidad del Régimen de Importación de plátano de la Comunidad que acababa de entrar en vigor. Por contra, la Comunidad se comprometería a modificar la estructura de la asignación de los certificados de importación del plátano para el mercado comunitario y, a su vez, incrementar la cuota de los contingentes de plátano destinado al mercado comunitario para los países terceros. En concreto, la Comunidad se comprometió con aquellos países a asignarles cuotas específicas para la exportación de sus plátanos al mercado comunitario (véase cuadro 6) y a la vez permitirles que emitieran un 70% de los certificados de exportación de sus plátanos con el objeto de transferirles las rentas de las cuotas que el comercio del plátano comunitario generaban.

Como consecuencia, el Acuerdo Marco para el Banano y los compromisos contraídos por la Comunidad con su Régimen de Plátano a la Ronda de Uruguay hicieron que la Unión pusiera en marcha una serie de reformas para hacer compatible su política de importación de plátanos con sus compromisos arancelarios y multilaterales ante la GATT/OMC (Roche, 1998). Así pues, el Reglamento (CEE) 3290/94 del 22 de diciembre de 1994 consistió en un

paquete de medidas transitorias tanto para los compromisos contraídos con la GATT/OMC como para el Acuerdo Marco para el Banano. Dichas medidas entraron en vigor el 1 de enero de 1995 y estarían vigentes hasta el 31 de diciembre de 2002. El objetivo principal de dichas medidas era modificar la aplicación de los contingentes arancelarios de los plátanos procedentes de los países terceros.

### **3.5. LA REFORMA DE LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS PARA LOS PAÍSES TERCEROS (1994-1995)**

El cambio que introdujo el Acuerdo Marco para el Banano para los contingentes arancelarios de los países terceros y ACP y ACP no tradicionales eran como sigue.

En primer lugar, para el año 1994, la nueva cuota de los contingentes arancelarios de los países terceros se elevó a 2.100.000 toneladas métricas y unos derechos de aduana de 75 Ecu/t y a su vez, con un derecho aduanero cero para los países ACP no tradicionales.

En segundo lugar, para el año 1995, la nueva cuota de los contingentes arancelarios de los países terceros se elevaría a 2.200.000 toneladas métricas y con unos derechos aduaneros de 75 Ecu/t para los países terceros y, a su vez, con unos derechos de aduana cero para los países ACP no tradicionales. Asimismo, conviene resaltar que la cuota de los 2.200.000 se repartirá de la siguiente manera.

**A)** El 95,91% de dicha cuota, es decir, la cantidad de 2.110.000 toneladas métricas estaría reservada a los países terceros.

**B)** El 4,09% de la cuota de los contingentes arancelarios de las 2.200.000 toneladas métricas, es decir, la cantidad de 90.000 toneladas estaría reservada a los países ACP no tradicionales.

Además, los países signatarios del Acuerdo Marco para el Banano, a saber, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela se repartirían un porcentaje de la cuota de las 2.110.000 toneladas reservada a los países terceros. El reparto porcentual para dichos países era el siguiente: Costa Rica: 23,4%; Colombia: 21%; Nicaragua: 3% y Venezuela: 2%. (Véase cuadro 7).

Dicho esto, conviene recordar que si los países terceros exceden de la cuota fijada por su contingente arancelario, dichos países tendrían que pagar 850 Ecu por tonelada. Por otra parte, lo mismo ocurriría con los países ACP no tradicionales, éstos tendrían que pagar 750

Ecu por tonelada. Ello da una preferencia arancelaria de 100 Ecu por tonelada a los países ACP no tradicionales.

Por último, en cuanto a los países ACP tradicionales, el Acuerdo Marco para el Banano no había hecho cambio ninguno en su contingente arancelario. Es decir, la cuota de su contingente arancelario permanece como estaba estipulado originalmente en el Reglamento (CEE) 404/93 del Consejo, es decir, una cantidad de 857.000 toneladas y un derecho aduanero cero.

Otra medida transitoria que tuvo lugar en 1995 fue el establecimiento de una cuota adicional de 353.000 toneladas, además de las 2.200.000 toneladas ya existentes para los países terceros y unos derechos aduaneros de 75 Ecu/t. Este aumento fue de forma autónoma y se debió al ingreso de Austria, Finlandia y Suecia a la Comunidad. La administración de dicha cuota adicional se realizó mediante los mismos procedimientos de los contingentes arancelarios consolidados.

**Tabla 3.6. Nuevo Reparto de los Contingentes Arancelarios (Primera Reforma)**

<b>CONTINGENTE DE PLÁTANOS PARA LOS PAÍSES TERCEROS</b>		
<b>PAÍSES</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Costa Rica</b>	<b>514.800</b>	<b>23,4%</b>
<b>Colombia</b>	<b>462.000</b>	<b>21%</b>
<b>Nicaragua</b>	<b>66.000</b>	<b>3%</b>
<b>Venezuela</b>	<b>44.000</b>	<b>2%</b>
<b>Total</b>	<b>1,086.800</b>	<b>49,4%</b>
<b>Otros países terceros</b>	<b>1,023.200</b>	<b>46,51%</b>
<b>Total Países Terceros</b>	<b>2,110.000</b>	<b>95,91%</b>

<b>CONTINGENTE DE PLÁTANOS PARA LOS PAÍSES ACP NO TRADICIONALES</b>		
<b>PAÍSES</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>República Dominicana</b>	<b>55.000</b>	<b>2,5%</b>
<b>Belice</b>	<b>15.000</b>	<b>0,68%</b>
<b>Costa de Marfil</b>	<b>7.500</b>	<b>0,34%</b>
<b>Camerún</b>	<b>7.500</b>	<b>0,34%</b>
<b>Otros países</b>	<b>5.000</b>	<b>0,22%</b>
<b>Total Países ACP no tradicionales</b>	<b>90.000</b>	<b>4,09%</b>
<b>CONTINGENTE DE PLÁTANOS PARA LOS PAÍSES TERCEROS Y ACP NO TRADICIONALES</b>		
<b>Total Países Terceros y Países ACP no tradicionales</b>	<b>2.200.000</b>	<b>100%</b>

**Tabla 3.7. Nuevo Reparto de los Contingentes Arancelarios (Primera Reforma)**

**Fuentes:** Reglamento (CE) 3290/94

### **3.6. DENUNCIAS ADICIONALES CONTRA LA OCM DEL PLÁTANO ANTE EL GATT/OMC**

La propuesta y creación de la OCM del plátano ha sido objeto de oposición y denuncias incluso antes de que la Comunidad aún no lo hubiera establecido. Además de las reclamaciones presentadas por Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Colombia y Venezuela ante el GATT, Alemania, como miembro de la Comunidad, se opuso ferozmente a la creación de la OCM del plátano y por ello interpuso denuncias ante el Tribunal de Justicia Europeo (caso nº). El argumento principal de Alemania contra la creación de la OCM fue el deseo de mantener y extender a otros países comunitarios su política sin restricciones a la importación del plátano antes del establecimiento de la política comunitaria común de importación de dicho producto. Además, otro argumento en contra presentado por Alemania fue intentar convencer al Tribunal de anular la disposición de los contingentes arancelarios

para los países terceros respeto a las importaciones del plátano al mercado comunitario. A su vez, Alemania quería que el Tribunal le permitiera seguir importando plátanos procedentes de los países terceros con el derecho de mantener el volumen de importación de dicho producto con los países terceros. Además, Alemania solicitó al tribunal que ratificara que en el Convenio de Lomé, no había ninguna disposición que impidiera a cualquier país comunitario importar una cantidad ilimitada de plátanos. Y por último, Alemania solicitó al Tribunal que considerara que la entrada en vigor del nuevo régimen de importación del plátano sería para Alemania como una medida de expropiación y redistribución de su cuota de mercado del plátano comunitario (europeo antes de la entrada en vigor de la OCM del plátano).

Después de haber estudiado todas las alegaciones presentadas por Alemania sobre el establecimiento y funcionamiento del nuevo régimen de importación del plátano al mercado comunitario, el Tribunal desestimó las alegaciones alemanas y justificó su sentencia con los siguientes argumentos. Según el tribunal, hasta la fecha de la sentencia el nuevo régimen de importación del plátano al mercado comunitario no había causado “daños serios e irreparables” para Alemania.

Además de las alegaciones presentadas por Alemania ante el Tribunal Europeo de Justicia previamente citadas, Alemania también denunció ante el Tribunal Europeo de Justicia la compatibilidad del Acuerdo Marco para el Banano (AMB) con el Tratado de Roma.

A pesar de las negativas del Tribunal Europeo de Justicia, en 1995 el Tribunal Alemán de Asuntos Financieros Regionales de Hamburgo autorizó a las empresas alemanas a importar plátanos sin atender a las restricciones fijadas por los contingentes arancelarios de importación de dicho producto con los países terceros establecidos por el régimen comunitario. Sin embargo, dicho tribunal instó a las empresas alemanas importadoras de plátano a mantener los derechos de aduana en los 75 Ecu/t fijados por la Comunidad. Todo eso ocurría mientras el tribunal alemán en cuestión presentaba alegaciones ante el Tribunal Europeo de Justicia sobre la incompatibilidad del Régimen comunitario de importación del plátano con las normas del comercio internacional auspiciadas por el GATT.

En noviembre de 1996, el Tribunal de Justicia Europeo emitió una sentencia según la cual los tribunales nacionales de los países miembros no tienen autoridad para dictar una medida cautelar y a su vez las autoridades nacionales comunitarias debían respetar y cumplir los derechos aduaneros establecido por el Régimen de importación del plátano al mercado comunitario.

Además de las reclamaciones de Alemania, en 1995, los gobiernos de EEUU, Guatemala, Honduras y México solicitaron ante la OMC la creación de un grupo de expertos (panel) para que investigara una serie de medidas del régimen de importación del plátano al mercado comunitario con las reglas del comercio internacional establecidas por la OMC. Por un lado, querían que se investigara la compatibilidad del reparto de los certificados de importación del plátano de categoría B que otorga un 30% de los contingentes arancelarios del plátano dólar a los operadores del plátano ACP y comunitario de acuerdo con las normas de la OMC. Por otro lado, querían que se investigara el funcionamiento del método del cálculo de la cantidad de referencia con las normas establecidas por el GATT/OMC.

Además de dichas peticiones, los reclamantes alegaban también que la Comunidad estaba violando los derechos de comercialización y de transporte del plátano de la empresa Norteamérica Chiquita establecidos por los acuerdos del GATS. Por tanto, según los reclamantes, teniendo en consideración sus alegaciones, se podría entonces concluir que la Comunidad habría causado daños y perjuicios respecto a los beneficios que se habían producido hasta esa fecha y que estaban amparados por los acuerdos del GATS, y al mismo tiempo les obstaculizaba alcanzar los objetivos marcados por el GATT mediante los acuerdos de licencias de importación (Compés; García Álvarez-Coque; Aldanondo, 1997).

Además, los reclamantes cuestionaron también la legitimidad del Acuerdo Marco para el Banano. En relación con esto, el gobierno norteamericano estuvo a punto de forzar a Costa Rica y Colombia a desvincularse de aquel acuerdo. No obstante, a través de un entendimiento suscrito por medio de un “memorando de entendimiento”, en 1996, el gobierno norteamericano renunció a su intento.

Por último, en febrero de 1996, Ecuador se unió a los 4 reclamantes previamente citados para solicitar un procedimiento común de consulta. Las alegaciones presentadas por el procedimiento común de consulta fueron en su mayoría las mismas ya presentadas anteriormente por los 4 reclamantes citados. Como consecuencia, se estableció un grupo de expertos para estudiar las reclamaciones y sus conclusiones presentadas en marzo de 1997 dieron la razón a los reclamantes. Su sentencia concluyó que el Régimen de Importación del Plátano no estaba en consonancia con las normas del GATT/OMC.

### **3.7. LA REFORMA DE 1998 DE LA OCM DEL PLÁTANO Y LOS CAMBIOS EN LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS**

La reforma de 1998 de la OCM del plátano es la segunda reforma que la Comunidad hizo desde la entrada en vigor de la OCM del plátano en 1993. Dicha reforma es el resultado de los acontecimientos acaecidos desde la firma del Acuerdo Marco para el Banano (entre la Comunidad y Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela) y las reclamaciones presentadas contra la OCM del plátano por los EEUU, Ecuador, México y Guatemala ante el GATT.

La reforma de 1998 se aprobó mediante el Reglamento (CE) nº 1637/98 del Consejo, de 28 de julio de 1998. El referido reglamento se desarrolló a su vez por medio del Reglamento (CE) nº 2362/98 de la Comisión de 28 de octubre de 1998 y el régimen modificado entró en vigor el 1 de enero de 1999. La finalidad del nuevo régimen fue modificar la estructura o el procedimiento del reparto de los certificados de importación del plátano para los países terceros y a su vez reformar los contingentes arancelarios de los últimos con mercado comunitario. A continuación se detallan dichas reformas y modificaciones.

- 1) Se suprimió la categorización de los operadores (establecida por el Reglamento 404/93 del régimen inicial) y sus funciones comerciales (establecidas por el Reglamento 1442/93).
- 2) Se redujeron las categorías de los operadores a solamente dos bien definidas: la de los operadores tradicionales y la de los operadores recién llegados. Los operadores tradicionales tenían acceso a un porcentaje del contingente arancelario de 92%, mientras que el de los operadores recién llegados era del 8%, es decir, un porcentaje más elevado que el inicial, que era del 3,5%. Las cuotas asignadas a los operadores tradicionales y recién llegados se determinaban según las importaciones efectuadas durante un periodo reciente de referencia (1994-1996).
- 3) Administración común de los contingentes arancelarios: los certificados serían válidos para las importaciones del plátano tanto de los países ACP como de los países de dólar banana.
- 4) Los operadores tradicionales podían poner las licencias de importación a disposición de otros operadores tradicionales y a los recién llegados mientras que los recién llegados podrían hacer lo mismo solamente entre ellos.
- 5) Como consecuencia del ingreso de Austria, Finlandia y Suecia en la Comunidad y de la demanda del plátano incrementada por dicha adhesión, el régimen modificado introdujo un contingente adicional de 353.000 toneladas a los contingentes de 857.000 toneladas para los



ACP tradicionales y también a los contingentes de 2.200.000 toneladas para los países terceros y ACP no tradicionales. Además, el régimen modificado preveía un aumento adicional del nuevo contingente (353.000 toneladas) siempre que la demanda comunitaria del plátano lo requiriera. Y ello se llevaría a cabo mediante un balance de producción, consumo y exportaciones e importaciones de dicho producto.

6) En lo que se refería al derecho de aduana, el régimen modificado mantuvo los derechos aduaneros en 75 Ecu/t para las importaciones del plátano de los países terceros y el derecho de aduana cero para las importaciones de plátano procedentes de los países ACP no tradicionales. No obstante, fuera de las cuotas de los contingentes establecidos, las importaciones del plátano procedentes de los países terceros serían sometidas a un gravamen de 850 Ecu/t mientras que a las importaciones del plátano de los países ACP no tradicionales se las impondrían a unos derechos de aduana de 650 Ecu/t, es decir, una preferencia arancelaria de 200 Ecu/t.

7) En cuanto a los países ACP tradicionales, el régimen modificado suprimió el reparto específico de los contingentes para las importaciones del plátano (857.000 toneladas) asignados a dicho conjunto.

8) El régimen modificado cambió también la asignación global de los contingentes para los países terceros y los países ACP no tradicional (2.553.000 toneladas). Por tanto, el nuevo régimen asignaría las cuotas de importación del plátano al mercado comunitario a los países muy interesados en abastecer dicho mercado. Asimismo, esas cuotas entregarían a los países que habían abastecido al menos a un 10% del mercado comunitario del plátano durante el periodo de referencia citada anteriormente. Así pues, la asignación de las cuotas para los países terceros se repartía de la manera en que se detalla en la TABLA 3.8.

**Tabla 3.8. Asignación de cuotas para la importación del plátano para los países terceros.**

<b>CUOTAS DE IMPORTACIÓN DE PLÁTANO PARA LOS PAÍSES TERCEROS</b>	
<b>PAÍSES</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Ecuador</b>	<b>26,17%</b>
<b>Costa Rica</b>	<b>25,61%</b>
<b>Colombia</b>	<b>23,03%</b>
<b>Panamá</b>	<b>15,76%</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>90,57%</b>
<b>Resto de países</b>	<b>9,43%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Reglamento (CE) nº 1637/98

9) La suma de la asignación de cuotas introducida por el régimen modificado para los países terceros representado en el cuadro 8, a saber, Ecuador, Costa Rica, Colombia y Panamá, representaba un 90,57%. Así pues, el resto de las cuotas, es decir, el 9,43% estaba reservado para las importaciones de los países ACP no tradicionales y otros países terceros. Sin embargo, el régimen modificado no preveía ningún reparto específico de esa cuota (9,43%) para dichos países.

En resumen, la reforma de 1998 de la OCM del plátano no satisfizo totalmente a los países reclamantes del régimen de importación del plátano al mercado comunitario. Por tanto, el régimen siguió siendo objeto de muchas críticas y presiones políticas por parte de los países exportadores de plátano de Latinoamérica y de EEUU. Muchos de ellos consideraron que el modificado régimen siguió siendo incompatible con las normas de la OMC y que las modificaciones del nuevo régimen no eran suficientes para acallar sus reivindicaciones. Como consecuencia, el conflicto sobre la OCM del plátano y el régimen modificado se trasladó a un grupo especial de arbitraje auspiciado por la OMC para ser estudiado.

El grupo especial de arbitraje emitió su veredicto respecto al régimen de 1998 de la UE sobre los plátanos en abril de 1999 mediante una publicación. En ella, dicho grupo confirmó la incompatibilidad del nuevo régimen de 1998 de la UE con las normas de la OMC. El grupo justificó su decisión basándose en tres argumentos. Primeramente, se argumentó que, al mantener la preferencia que el nuevo régimen otorgaba a los países ACP vis-à-vis otros países miembros de la OMC era para ellos una continuación de la discriminación del régimen anterior que los reclamantes incisamente denunciaban. Además, el grupo también argumentó su decisión diciendo que los derechos de importación preferenciales aplicados a los plátanos de países ACP estaban incluidos en las exenciones (waivers) concedidas a la UE permitidos por la OMC.

En segundo lugar, el grupo especial de arbitraje también argumentaba su decisión alegando que la cuota del contingente arancelario concedida por el modificado régimen de 1998 a los países suministradores del plátano procedentes de Latinoamérica hizo uso de cantidades de referencia no representativas que no reflejaban el potencial de las exportaciones de los países exportadores del plátano de América Latina.

En tercer lugar, el grupo especial de arbitraje justificaba también su decisión diciendo que la expedición de los certificados de importación del nuevo régimen se basaba en el sistema del régimen anterior que ellos ya consideraban como discriminatorio. Por último, el grupo también dejó constancia de que tanto EEUU como Ecuador tenían derecho a imponer

sanciones económicas contra la UE por una cantidad que oscilaba entre los US 191, 4 millones de dólares y los US 201, 6 millones de dólares. Esas cifras eran, sin embargo, muy inferiores a lo que los reclamantes pedían, que eran más cifras de entre los US 520 millones y los US 450 millones.

### **3.8. LA REFORMA DE 2001 DE LA OCM DEL PLÁTANO Y LOS CAMBIOS DE LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS**

El régimen modificado de 2001 de la OCM del plátano fue creado con la finalidad de aplicar un régimen exclusivamente arancelario el 1 de enero de 2006 como fecha límite. El nuevo régimen se llevaría a cabo en dos etapas. La primera etapa, denominada “etapa transitoria” iría del 1 de julio de 2001 al 31 de diciembre de 2005. La etapa transitoria se dividiría a su vez en dos periodos distintos, abarcando el primer periodo del 1 de julio al 31 de diciembre de 2001. El segundo periodo se extendería del 1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2005. La segunda etapa del nuevo régimen pues, entraría en vigor el 1 de enero de 2006 y coincidiría con la aplicación de un sistema exclusivamente arancelario. Por tanto, antes de llevar a cabo nuestro análisis sobre el régimen modificado de 2001, cabe resaltar los acontecimientos que hicieron que la Unión adoptara el nuevo régimen.

El 10 de noviembre de 1999, la Unión Europea presentó una propuesta para llevar a cabo una modificación de la OCM del plátano de 1998 entonces en vigor. Según la Comisión, la propuesta para el nuevo régimen ayudaría a establecer una nueva política de importación del plátano que respondería a las críticas de los reclamantes contra el régimen de importación del plátano al mercado comunitario. Además, la propuesta dejó constancia de que el nuevo régimen ayudaría a estabilizar el mercado comunitario del plátano y a su vez satisfaría los requisitos de la normativa de la OMC.

Por lo tanto, la Comisión puso la propuesta a disposición de los varios grupos de interés y de los reclamantes para su examen teniendo en cuenta las diferentes opiniones sobre ella con objeto de encontrar una solución satisfactoria para todos sobre el conflicto del plátano.

Así pues, el 4 de octubre de 2000, la Comisión (CE) presentó otra propuesta de reformas para la OCM del plátano pero esta vez con una novedad. Dicha novedad sería la introducción del principio del orden de llegada como método de gestión para los contingentes arancelarios. No obstante, EEUU y algunos países productores de plátano

latinoamericanos y otros grupos de interés en la materia no resultaron satisfechos con la nueva propuesta. Los argumentos que presentaron se basaron sobre todo en que la propuesta de la Comisión todavía no se ajustaba a las decisiones del grupo especial de arbitraje. Asimismo, mostraron su rechazo a la introducción del principio del orden de llegada para la administración de los contingentes arancelarios y argumentaron que ello no era compatible tampoco con las reglas de la OMC. Además, los detractores de la propuesta de la Comisión señalaron que ésta no tomaba en cuenta su posición dominante en el mercado comunitario del plátano antes del establecimiento de la OCM en 1993.

Como consecuencia de la resistencia y del rechazo expresados por EEUU y los países exportadores del plátano latinoamericano a las sucesivas propuestas de la Unión, el 2 de mayo de 2001 la Comisión aprobó un reglamento (Reglamento nº 896/2001 de la Comisión) por el que se estableció un nuevo régimen de importación del plátano, el cual se fraguó conforme a los acuerdos celebrados por la UE con EEUU y Ecuador. Dichos acuerdos, conocidos como el Memoranda de los Entendimientos, fueron celebrados el 11 de abril de 2001 con EEUU y el 30 de abril del mismo año con Ecuador.

El Reglamento nº 896/2001 de 7 de mayo de 2001 de la Comisión por el que se estableció el nuevo régimen, mantuvo lo principal de las propuestas de noviembre de 1999 y de octubre del año 2000. Sin embargo, suprimió la propuesta de gestionar los contingentes arancelarios por el principio del orden de llegada.

De conformidad con los acuerdos celebrados por la UE con EEUU y Ecuador en 2001, según el nuevo régimen, la gestión de los contingentes arancelarios se haría teniendo en cuenta las licencias históricas. Por tanto, a modo de respuesta, EEUU aceptó no seguir con las sanciones que había impuesto a algunas importaciones de la Unión originadas en sus desacuerdos con la OCM del plátano comunitario.

Como ya se ha indicado anteriormente, el nuevo régimen de importación del plátano al mercado comunitario tenía como objetivo el establecimiento de un régimen exclusivamente arancelario. Ello entraría en vigor como máximo el 1 de enero de 2006. Sin embargo, antes de su entrada en vigor, dicho nuevo régimen se aplicaría por medio de un proceso de dos etapas. La primera etapa de transición abarcaría desde el 1 de julio de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2005.

### **3.9. LA PRIMERA ETAPA (ETAPA DE TRANSICIÓN) DEL NUEVO RÉGIMEN DE 2001: PRIMER PERIODO DE 1 DE JULIO A 31 DE DICIEMBRE DE 2001**

Se aplicarán tres contingentes arancelarios durante la primera etapa del nuevo régimen de 2001. Dichos contingentes son los siguientes:

- 1) Contingente Arancelario A, con una cantidad de 2.200.000 toneladas sujetas a un derecho de aduana de 75 Euros por tonelada y de cero euros para los plátanos procedentes de los países ACP.
- 2) Contingente Arancelario B, denominado autónomo, con una cantidad de 353.000 toneladas sujetas a un derecho aduanero de 75 Euros por tonelada y a su vez con un derecho aduanero cero para los plátanos ACP.
- 3) Contingente Arancelario C con una cantidad de 850.000 toneladas sujetas a un derecho aduanero cero para los plátanos ACP.

Los contingentes arancelarios A y B se administrarán como un solo contingente, es decir A/B, y dichos contingentes estarán abiertos a los plátanos de cualquier procedencia mientras que el contingente C estará exclusivamente reservado para los plátanos ACP.

Asimismo, los contingentes A/B estarán sujetos a un derecho aduanero de 75 Euros por tonelada (plátanos terceros) y un derecho de aduana cero para los plátanos ACP. No obstante, las importaciones del plátano realizadas fuera del contingente A/B estarán sujetas a su vez a un derecho de aduana de 680 Euros/t para los plátanos terceros y de 380 Euros/t para los plátanos ACP, es decir, gozaban de una preferencia arancelaria de 300 Euros por tonelada. En cuanto al contingente C, los países ACP disfrutaban de una preferencia arancelaria de 300 Euros por tonelada. Por tanto, los plátanos ACP no estarán sujetos a ningún derecho aduanero y así pues beneficiarán de una preferencia arancelaria tanto dentro del contingente como fuera de él.

Otras novedades introducidas en la primera etapa de la reforma de 2001 son, por un lado, que el nuevo régimen no haría diferencia alguna en el reparto de los contingentes entre los países terceros y los países ACP. Por otro lado, el nuevo régimen cesaba de diferenciar los ACP tradicionales de los ACP no tradicionales. Por último, la diferencia en lo que se refiere a la gestión de las procedencias de los plátanos se establecería entre los operadores tradicionales y operadores recién llegados. Es decir, el nuevo régimen modificó la

definición de los operadores tradicionales y no tradicionales vis-á-vis los reglamentos anteriores.

El sistema de concesión de certificados de importación del plátano seguirá siendo gestionado según las referencias históricas. La cantidad de referencia del operador tradicional se determinará en base al volumen anual de sus importaciones. Por ejemplo, para la contabilidad del 1998, se haría uso de las importaciones primarias del año 1994, 1995 y 1996. Y en cuanto al contingente A/B, a modo de ejemplo, el 83% de los certificados se asignará a los operadores tradicionales y el restante 17% a los operadores recién llegados (no tradicionales). En lo que se refiere al contingente C reservado para los países ACP, el 89% irá dirigido a los operadores tradicionales y el 11% a los no tradicionales (recién llegados). Asimismo, cabe insistir en que la definición de los operadores tradicionales y no tradicionales se modificó con respeto a los reglamentos anteriores. Así pues, el operador tradicional de los contingentes A/B es considerado como agente económico ubicado en el mercado comunitario del plátano y cuyas actividades económicas se plasman en su cantidad de referencia durante los años de dichas actividades. Además, se define a los operadores económicos como aquellos operadores que hayan comprado una cantidad mínima de plátanos (250 toneladas) procedentes de los países terceros y/o ACP no tradicionales. Mientras que el operador tradicional del contingente C económico ubicado en el mercado comunitario del plátano que haya efectuado compras de plátano (importaciones) con origen en los países ACP. Por el contrario, el agente no tradicional es el agente económico ubicado en la Comunidad que ha efectuado actividades comerciales con el plátano por un valor mínimo de 1.200.000 euros y que no posea una cantidad de referencia como operador tradicional en relación al contingente arancelario (C) por el que solicita ser registrado como agente económico. Además, dicho operador debería haber efectuado actividades económicas sobre el plátano durante uno o dos años antes de presentar su solicitud de registro. En cuanto a la expedición de los certificados de importación, se asignara en base a las referencias históricas. Por ejemplo, en los casos de los operadores tradicionales A/B, se les expedirá los certificados en función de las referencias de las importaciones de 1994, 1995 y 1996, teniendo en cuenta 1998. La expedición de los certificados se hará hasta el 31 de diciembre de 2003 para dichos operadores. Todo ello pretendía gestionar el contingente arancelario para las importaciones de plátanos terceros y de países ACP no tradicionales. La cuota de la expedición de los certificados en términos porcentuales se repartía de la siguiente manera: los operadores tradicionales A/B tendrán un 83% del contingente mientras que el restante 17% estará disponible para los operadores A/B no tradicionales.

### **3.10. LA PRIMERA ETAPA (ETAPA DE TRANSICIÓN) DEL NUEVO RÉGIMEN DE 2001: SEGUNDO PERIODO DE 1 DE ENERO DE 2002 A 31 DE DICIEMBRE DE 2005**

Los Reglamentos 2587/2001 del Consejo, en vigor a partir de 1 de enero de 2002 y el Reglamento 896/2001 de la Comisión, son las fuentes jurídicas de la segunda fase del nuevo régimen de 2001. La llamativa novedad de la segunda fase fue la reducción del contingente C en 100.000 toneladas para incrementar el contingente B con la misma cantidad. Es decir, la cuota de los contingentes quedará de la siguiente manera:

- 1) El contingente A mantendrá su cuota de 2.200.000 toneladas
- 2) El contingente B tendrá una cuota de 453.000 en lugar de 353.000 toneladas.
- 3) El contingente C tendrá una cuota de 750.000 en lugar de 850.000 toneladas.

La gestión de los contingentes A y B será común y los derechos de aduana no cambiarán en relación con la fase 1. Dado que se administran conjuntamente los contingentes A y B, y que las procedencias de los plátanos de dichos contingentes son también las mismas y en cuanto a los derechos aduaneros, no había ningún cambio tampoco, dichos contingentes se conocían como contingente A/B. No obstante, cabe señalar que la cuota del contingente B podría verse incrementada con tal de que se aumentara la demanda del consumo del plátano comunitario así como un aumento en la importación y exportación de dicho producto. En cuanto al contingente C, para los países ACP, su gestión sigue siendo separada y con derecho de aduana cero.

En cuanto al reparto de los certificados de importación, la novedad fue la asignación porcentual del contingente arancelario C entre los operadores tradicionales y no tradicionales. Eso se hizo a través del Reglamento 349/2002 de la Comisión. A parte de esa novedad, todo quedó de la misma manera que se ha expuesto para en la fase 1 del régimen de 2001. Por consiguiente, el reparto de la cuota de los contingentes teniendo en cuenta las categorías de los operadores para el año 2002 se realizó como sigue:

- 1) Para los contingentes arancelarios A/B, los operadores tradicionales obtendrán un 83% de los contingentes mientras que el restante 17% irá a parar a los no tradicionales.
- 2) Para el contingente C, los operadores tradicionales se harán con 89% del contingente mientras que el restante 11% será para los no tradicionales.

Otra novedad de la segunda fase de la reforma de 2001 fue la introducción del nuevo método de cálculo para la cantidad de referencia para los operadores tradicionales. Por ello,

para calcular la cantidad de referencia para los operadores tradicionales, se tendrá en cuenta el volumen de importación de un solo año en lugar de usar el antiguo método de cálculo basado en las referencias de los años 1994, 1995 y 1996. A modo de ejemplo, para la importación realizada en el año 2004, se usará el año 2002 como año de referencia, y para la importación hecha durante el año 2005, el año de referencia sería 2003.

### **3.11. LA SEGUNDA ETAPA DEL NUEVO RÉGIMEN DE 2001: EL RÉGIMEN ARANCELARIO DESDE EL 1 DE ENERO DE 2006 HASTA LA ACTUALIDAD**

El régimen actual (régimen exclusivamente arancelario) de la importación del plátano a la UE es el resultado de los acuerdos celebrados por la Comunidad con los EEUU, Ecuador y la Organización Mundial del Comercio (Guyomard; Le Mouël; Levert, 2006). En dichos acuerdos, la Unión se comprometió a reemplazar su política de importación del plátano basada en el régimen de los contingentes arancelarios por un régimen exclusivamente arancelario previsto para entrar en vigor como máximo el 1 de enero de 2006. Por ello, a partir de dicha fecha (1 de enero de 2006), los plátanos procedentes de los países terceros que gozan de la cláusula de naciones más favorecidas estarán sujetos al derecho aduanero único, mientras que los de los países ACP seguirán accediendo al mercado comunitario exentos del derecho aduanero y sin cuota alguna. Con la entrada en vigor del nuevo régimen, lo novedoso está en la política de importación del plátano al mercado comunitario mientras que la preferencia otorgada hasta la fecha a los plátanos de procedencia ACP se mantendrá, así como el acceso otorgado a los plátanos terceros. Ahora bien, en el periodo de negociación hasta la aplicación del nuevo régimen (1 de enero de 2006), las negociaciones se centraron más sobre la aplicación del arancel justo para todas las partes interesadas e involucradas en el mercado comunitario del plátano.

Así pues, el 31 de enero de 2005, la Comisión Europea notificó a la OMC sus intenciones en lo referente a la cuantía de los derechos aduaneros del nuevo régimen arancelario aplicable a la importación del plátano al mercado comunitario. La cuantía del arancel sería de 230 euros por tonelada aplicable a los plátanos procedentes de las naciones más favorecidas (en su mayoría países de Latinoamérica). La notificación que había llevado a cabo la Comisión fue uno de los puntos acordados en la Ronda de Doha de 2001. Los países latinoamericanos



exportadores de plátano solicitaban expresamente a la Unión la notificación de cualquier cambio de política relacionado con el régimen de importación de plátano y por ello, pudieron contemplar la posibilidad de solicitar el arbitraje acerca de un arancel que ellos consideraban injusto. Y como era de esperar, dos meses después de la notificación de la Comisión acerca de sus intenciones sobre la cuantía del nuevo arancel (275 euros) los nuevos países latinoamericanos exportadores, a saber, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, Venezuela, Nicaragua y Brasil solicitaron un arbitraje ante la OMC alegando que el nuevo arancel impediría el acceso mínimo de los plátanos procedentes de las naciones más favorecidas al mercado comunitario del plátano. La decisión del arbitraje presentada el 1 de agosto de 2005 fue desfavorable para la Unión (WTO, 2005<sup>a</sup>). Así pues, la Comunidad hizo una segunda propuesta con la cuantía de arancel de 187 euros por tonelada para los plátanos de procedencia de las NMF (naciones más favorecidas) y de un contingente de 750.000 para los plátanos ACP con un derecho de aduana cero. A raíz de muchos intentos fracasados entre la Unión y los países detractores del nuevo arancel, la Comunidad solicitó un arbitraje sobre su segunda propuesta. El 27 de octubre de 2005, los árbitros emitieron su decisión que era de nuevo desfavorable a la propuesta de la Unión (WTO, 2005b) alegando que la segunda propuesta de la Unión no había solucionado los problemas presentados. A pesar de ambas decisiones desfavorables a las propuestas de la Comunidad, el 29 de noviembre de 2005, la Unión reaccionó con una decisión unilateral de fijar la cuantía de arancel en 176 euros por toneladas aplicada a las importaciones del plátano tercero y de un contingente de 775.000 toneladas aplicado a los plátanos ACP con un derecho de aduana cero. En resumen, dicha última propuesta unilateral fue la política aplicada desde la entrada en vigor del sistema exclusivamente arancelario (1 de enero de 2006) aplicado para la importación del plátano al mercado comunitario. Por ello, algunos países exportadores latinoamericanos dejaron constancia de que recurrirían la decisión de la UE ante la OMC para iniciar una nueva disputa comercial con la Comunidad.

Otra reforma de gran importancia que introdujo la Comunidad respecto a la OCM del plátano es la introducción de la iniciativa “Todo Menos Armas” en 2001 conocida en su acepción inglesa como “Everything but Arms” (EBA). Dicha iniciativa entró en vigor el 1 de enero de 2006 lo mismo que el nuevo régimen arancelario indicado anteriormente. El objetivo de la iniciativa “Todo Menos Armas” fue garantizar el acceso de los plátanos de los países menos avanzados (PMA) al mercado comunitario sin restricciones cuantitativas y con unos derechos aduaneros cero.

Por último, en diciembre de 2006, la Unión aprobó una reforma para modificar su régimen interno de producción y comercialización del plátano comunitario. Dicho régimen concedía una ayuda compensatoria a los productores comunitarios del plátano mediante el diferencia del precio de referencia y el precio observado (Anania, 2008). El nuevo régimen introdujo unas novedades que a continuación detallaremos.

Por una parte, en cuanto a la ayuda compensatoria, ésta se dotó con una cantidad de 4,6 millones de euros y destinada a las regiones productoras del plátano de Grecia, Chipre y Portugal peninsular. Dichas ayudas compensatorias han sido desacopladas e incorporadas en el programa del pago único propuesto en el plan de reforma de la PAC de junio de 2003 encabezado por el Comisario Europeo Fischler.

Respecto a las regiones insulares, a saber, las Islas Guadalupe y Martinica (Francia); Azores y Madeira (Portugal) y Canarias (España), el régimen modificado añadió recursos financieros adicionales a los previamente disponibles para la ayuda compensatoria al presupuesto del *Programme d'Options Spécifiques à l'Eloignement et Insularité* (POSEI) (EC 2006). La finalidad del programa POSEI es financiar los programas de las regiones insulares y menos avanzadas de la UE cuyos objetivos son convertir a dichas regiones en competitivas en su producción y consumo de los productos agrarios. A modo de ejemplo, la ayuda compensatoria directa que se concede al productor comunitario del plátano es gestionada por el programa POSEI. No obstante, la decisión sobre la elección y la implementación de las políticas adecuadas a aplicar dependen de los países miembros de la Comunidad (Anania 2008).

En conclusión, la implantación de la OCM del plátano del 1993 como una de las respuestas a la construcción del Mercado Comunitario Único ha sido objeto de denuncias y reformas desde su entrada en vigor hasta la actualidad. Los objetivos principales de dicha OCM eran, por una parte, regular la producción y comercialización comunitaria del plátano por medio de normas de calidad con el fin de garantizar tanto al consumidor como al productor comunitarios de un plátano asequible y un mercado lucrativo para el productor. Por otra parte, el segundo objetivo de la OCM ha sido regular la importación del plátano al mercado comunitario mediante los contingentes arancelarios para los países terceros y ACP tradicionales y no tradicionales. Sin embargo, la gestión de dicho régimen de importación ha sido denunciada en el seno del GATT y la OMC como ilegal y discriminatoria. Sucesivas decisiones de los grupos especiales del GATT y árbitros de solución de diferencias del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC han emitido veredictos confirmando la

ilegalidad del régimen de importación del plátano al mercado comunitario en numerosas ocasiones. Como consecuencia de dichas decisiones desfavorables al funcionamiento del régimen de importación del plátano, la Comunidad/Unión ha emprendido reformas en 1995, 1998 y 2001 para compatibilizar su régimen de importación con las reglas de la OMC y los acuerdos sucritos en la Ronda de Doha y con EEUU, Ecuador y otros países latinoamericanos exportadores de plátano. Asimismo, como consecuencia de los acuerdos celebrados con los países críticos a su régimen de importación del plátano y, a las exenciones concedidas por la OMC para mantener la política de preferencia hacia los plátanos ACP, la Unión ha ido reformando dicho régimen hasta convertirlo en un régimen de arancel único en la actualidad. A su vez, para mantener una coherencia de políticas tanto en la vertiente interna como en la vertiente externa de la OCM, la Unión tuvo que también reformar la OCM interna del plátano con el fin de compatibilizarla con las reformas emprendidas para la PAC (Política Agraria Común) (Ritson; Harvey, 1997). En suma, a pesar de todas las reformas emprendidas hasta la fecha por la Unión para satisfacer a todas las partes interesadas en el funcionamiento de la OCM del plátano, podemos decir con toda certeza que las denuncias contra la OCM no han llegado a su fin dado que los países ACP todavía no han implementado las zonas de libre comercio con la UE y que los países exportadores del plátano latinoamericanos no están satisfechos con el arancel vigente del 176 euros por tonelada para la importación de su plátano al mercado comunitario.

## ***CHAPTER 4.***

### ***OVERVIEW OF THE WORLD BANANA ECONOMY***

#### **4.1. INTRODUCTION**

Bananas are a perishable and nutritious fruit that is grown mostly in tropical and subtropical regions of the world (figure 1.1). Over the last century or so, the trade of bananas at the global stage has steadily and rapidly increased. Currently, banana is ranked only second to citrus in terms of value in international fruits market (Van de Kastele, 1998). Bananas are produced and consumed in the regions where they are grown, as well as in the countries where they are imported. The bulk of the trade in bananas takes place between the highly concentrated producing and exporting countries (table 1.1) and three main regions of the world (US, EU & Japan). On the one hand, banana producing and exporting countries are mainly located in Africa, the Caribbean, Central and South America, and Asia. On the other hand, the three main banana importing regions are the United States, the European Union and Japan. They alone account for almost two thirds of the world banana import markets, and the remaining one third of the traded bananas is destined for the rest of the world exports. Yet, the overwhelming majority of the bananas produced in the world are not at all traded into the international market.

This is mainly because bananas are a staple commodity in many of the countries where they are grown. In fact, the largest banana producers such as Brazil, Indonesia, China and India for instance, hardly take part in the world banana business.

The international banana trade is organized in such a way that the physical landscapes of the dominant producing and exporting countries, the structures of the local banana marketing boards and cooperatives, the marketing strategies of a handful banana transnationals, and the policies that govern the importation of bananas in the EU, US and Japan respectively affect the conduct and performance of the different parties that engage into the banana trade. Banana fruit is perishable, and the banana plant itself is prone to diseases such as Panama disease and Black and Yellow Sigatoka that can devastate the banana crops and greatly affect the export production of smallholder farmers. In addition, adverse climate conditions such as the Hurricane Mitch or El Niño of 1998 can also have a significant effect on the

production and exportation of bananas as well. Thus, companies that are engaged in the international banana market see the need of developing an effective marketing strategy that can counter the risks that producing and exporting bananas worldwide entail. However, to do so requires a great deal of capital, modern production technology and logistical capacity that only a few firms can afford<sup>i</sup>. Hence, this reality has contributed to the prominence and complete domination of a small number of companies within the international banana trade, namely, Chiquita Brands International, Dole Food Company, Fresh del Monte, Fyffes and Noboa.

The history of banana and its relative the plantain is rooted in South East Asia. The Spanish and Portuguese are credited for having introduced bananas to the Americas in the 16<sup>th</sup> century, and in the Canary Islands (Spain) as well as the Island of Hispaniola (the Dominican Republic and Haiti) in the 15<sup>th</sup> century. Moreover, it is also believed that bananas were introduced to Africa during the prehistoric times, and the New World sometime around 200 B.C. (Crane and Balerdi, 2005).

Bananas that are produced for export markets differ in taste from the ones that are locally consumed in the producing countries. For instance, traditionally, the banana trading companies and exporting countries used to export the variety of bananas called Gros Michel, developed in Jamaica in the mid-19<sup>th</sup> century. However, nowadays, the variety of bananas called the Cavendish Banana is mostly what is favored for the world markets. Both of those varieties of bananas belong to the two groups called *Musa sapientum* and *Musa cavendishii* (Roche, 1998).

In recent years, there has also been a trend in producing and exporting organic and fair trade bananas for specific European, Japanese, and US import markets. For example, countries such as the Dominican Republic, Ecuador, Peru, Mexico, Colombia, Guatemala and the Canary Islands have all become exporters of such products. Equally so, the Dominican Republic, the Windward Islands, Ecuador, Colombia, Peru, Costa Rica and Ghana are now exporters of the fair trade bananas (FAO).

Before delving further into our study of the banana world economy, we would like to specify that plantain (banana's relative) will be excluded from our analysis. Therefore, no mention of it will be warranted thereafter.

## 4. 2. STRUCTURE OF THE GLOBAL MARKET FOR BANANAS

The international banana trade is highly concentrated between the exporting and importing regions of the world. The market is regionally segmented among the ACP (African, Caribbean and Pacific), Latin American and Asian suppliers. As an example, the ACP banana suppliers mainly export their products to the EU member countries. Whereas, Latin American banana exporters also supply the EU as well as the US and Canadian markets. In addition, Ecuador, Colombia and Costa Rica have recently begun to ship bananas to the Middle Eastern as well as Asian countries. In contrast, the Philippines for example, ship its bananas exclusively to Japan, South Korea, China and other Middle Eastern nations (FAO, 1999).

The three main banana importing regions have different banana import policies. First, the EU has a tariff-rate quota policy (CMOB) whereby it regulates its banana imports while providing a preferential trade treatment to the ACP suppliers as well as to its own domestic producers.

The rationale behind the granting of the preferential banana trade preferences to the ACP countries (in the case of bananas) is rooted into the Bananas Protocol of the Lomé IV. Article 1 of said protocol states that:

*“In respect of its banana exports to the Community markets, no ACP state shall be placed, as regards access to its traditional markets and its advantages on those markets, in a less favourable situation than in the past or at present. ”*

Likewise, article 36 of the Cotonou Agreement (*Annex V-Banana Protocol*) stipulates that the Community shall maintain the preferential banana trading arrangement with the ACP countries, and guarantee that they will not lose out their EU banana market shares. Article 36 of said protocol maintains that:

*“The parties recognize the overwhelming importance to the ACP banana suppliers of their exports to the community market. The Community agrees to examine and where necessary take measures aimed at ensuring the continued viability of their banana export industries and the continuing outlet for their bananas on the Community market. ”*

In essence, those are the legal basis under which the EU sustains the preferential trading arrangement that it grants to the ACP banana exporting countries. Consequently, these legal responsibilities that the EU has had with the ACP banana exporting countries have also been the source of many of the conflicts that the EU Banana import Policy has created since its inception (1993).

Second, the United States and Canada in contrast, have an open and liberal banana import regime. Both countries apply neither tariff nor quotas to the banana imports, and besides, do not provide any preferential trade treatment whatsoever to a region, group of countries or individual banana exporter. Finally, Japan has also an unrestrictive banana import policy, although it imposes an *ad-valorem* tariff on banana imports during a certain period of the year. Japan is the world third largest market for bananas. Ecuador and the Philippines are the two principal banana providers for the Japanese market. These two countries account for almost two thirds of the Japanese banana imports (ESCR, Commodities and Trade Division FAO, 1998). The balance is mainly supplied by China and Indonesia (ESCR, Commodities and Trade Division FAO, 1998). The structure of the Japanese seasonal banana import tariff goes as follows: From October to March, Japan imposes a fifty percent tariff on imported bananas, and from April to September, the tariff is lowered to forty percent.

As a result of the Uruguay Round Agreement on Agriculture (URAA), Japan agreed to gradually lower its banana MFN tariffs to 25% during the period of October to March and 20% from April to September. In actuality, Japan's MFN tariff is 33% from October to March and 26% from April to September. Nonetheless, it is worth noting that all banana imports to Japan are subject to a preferential tariff rate of 20% from the period of October to March and 10% from the month of April to September. This is mostly geared towards the developing countries of Africa, Latin America and Caribbean. In addition, Japan grants the Least Developed Countries (LDCs) a duty-free-access to its banana market even though banana trade between those countries and Japan is minuscule or better said non-existent.

The main three banana markets as mentioned-above are the United States, European Union and Japan. Those three markets account for two thirds of the world banana imports (ESCR, Commodities and Trade Division FAO, 1998). Now, the remaining one third of the world banana trade is divided among developed countries (Russia, the countries of Eastern Europe, Australia and Canada) and the rest of the developing countries of Africa, Middle East, Caribbean and Latin America. The banana import policies of those countries differ markedly from one extreme to another. That is, countries such as Canada for instance, apply no restriction (open-market policy) in their banana import policies while others such as Algeria and Morocco (North Africa) exercise a high tariff rate (restrictive policy) on their banana imports.

The production and marketing of bananas internationally is managed by a handful of multinationals (Chiquita, Dole Company, Fresh Del Monte, Fyffes and Noboa). In addition, a few national banana companies in Latin America (*Uniban and Banacol; Caribana and*

*Difusa*) and some banana associations and cooperatives in the Caribbean (*WIBDECO*) are also actively engaged in the production and policy management of the global banana trade. In the Windward Islands for example, bananas that are destined for export markets are purchased from the farmers by cooperatives such as WIBDECO and then marketed to a banana trading company like Fyffes; which in return ships them to the export destinations and market them to the end-consumers. In some Latin American countries, the purchasing and marketing of bananas directed at the export markets depend on the type of arrangements that exist between national banana companies and their international trading counterparts. In some instances, the national banana companies team-up with the multinationals and market their products to the world markets. In others, the banana multinationals are involved in every stage of the banana production ranging from harvesting all the way to the retail sales of their products. In such a case, the given banana multinational is the sole owner of the plantation, and, therefore, manages the production, transportation and distribution of its banana yields in accordance to its commercial and economic interests.

The production of bananas for the world markets is divided into two different systems. On the one hand, there is the so-called plantation production that is mainly used for the export markets. In general, the plantation cultivation is owned by the banana multinationals and thus, requires a heavy investment which in return yields a high output. On the other hand, there is a family farming system which is not primarily geared to export markets because of its low output and traditional management techniques. For instance, in the Windward Islands, the dominant banana production is of smallholdings, whereas in Costa Rica, Honduras and Mexico, the plantation system is of prevalence. In essence, these two different systems define the type of the cost structures and marketing strategies that go into cultivating, distributing and marketing bananas throughout the world.

The international banana trade has gone through a series of changes due to the implementation of the 1993 EU Banana Regime (*Council Regulation 404/93*) and the subsequent Commission and Council Regulations of the years 2001 and 2002 that set the foundation of the new EU Banana Import Regime. The new EU Banana Import Policy entered into effect on July 1<sup>st</sup> 2001 and is laid down in *Commission Regulation (EC) n° 896/2001 of May 7<sup>th</sup> 2001*, *Council Regulation (EC) n° 2587/2001 of December 19<sup>th</sup> 2001* and *Commission Regulation (EC) n° 349/2002 of February 25<sup>th</sup> 2002*. Prior to the creation of the Common Market Organization for Bananas (CMOB), the importation of bananas into different EU markets was governed by the commercial traditions of each importing country (Herrmann, 1999). Germany for instance, had a liberal non-restrictive banana import



regime; whereas, France, Spain, Greece and the UK were all known to have restricted and protectionist banana import policies. Furthermore, the rest of the EU members such as Ireland, Denmark, Sweden, Finland, Portugal and the Benelux applied a 20 percent common external tariff (CET) on bananas that originated from countries that were not members of the ACP group<sup>ii</sup>. Ever since the implementation of the said policy, it has been consistently challenged before the WTO by the parties that have felt injured by it<sup>iii</sup>. After an initial adverse ruling by the WTO against the CMOB, the EU committed itself to modify its original banana import regime. In 1994, it came up with an arrangement known as the Banana Framework Agreement (BFA). The aim of that agreement was to allow the complainant countries, namely Costa Rica, Colombia, Venezuela and Nicaragua to export their bananas to the EU market under a specific export share with a fixed tariff and a higher out-of-quota tariff as well. However, Ecuador and the US banana transnationals were not pleased with the Banana Framework Agreement (BFA), and therefore, did not see it as a solution to what they considered inconsistencies of the EU banana import policy vis-à-vis WTO rules. The reason being, Ecuador and major US banana firms such as Chiquita felt left out of the new arrangement. That is, on the one hand, the banana framework agreement allowed less significant countries in terms of banana exports such as Venezuela and Nicaragua to issue banana export certificates (government of those countries) for up to 70 percent of their quotas to their European Banana importers (Matthews; Thagessen, 1997). The idea was that the EU banana operators that wanted to import bananas from those countries could not do so if they were not holders of the said export certificates. As a consequence of that, this new arrangement (export shares) created a market for import licenses and export certificates that adversely affected the price of bananas. This situation, on the other hand, led major US banana firms to engage in entering in alliances with European banana firms, and in some instances, purchasing them in order to own the coveted EU banana import licenses. By doing so, those US banana firms would then be able to acquire the export certificates from the above-mentioned Latin American banana exporting-countries, and therefore, continue their banana trading activities within the EU markets. However, banana multinationals that could not gather enough import licenses saw their EU banana market shares erode, and as a consequence, challenge the economic logic and fairness of the new arrangement (Josling; Taylor, 2003). Chiquita, for instance, is the case in point.

Consequently, they mounted another challenge before the WTO questioning the legality of the EU banana regime. Subsequently, the EU was again urged by the WTO to overhaul its

banana policy because of the additional legal complaints levied against it by Ecuador, US-based banana multinationals, and other Latin American countries such as Mexico. Nonetheless, despite all the legal wrangling that pitted the EU against the opponents of its banana policy, in 2001, the European Commission reached an agreement with the United States and entered into an understanding with Ecuador in order to settle its longstanding banana disputes by committing itself to convert its banana trade regime to a tariff-only policy, effective January 2006. Therefore, by doing so, the EU hoped it would make its Common Market Organization for Bananas WTO-compliant and GATT-legal, thereby avoiding the kind of conflicts it has created since its inception.

#### **4. 3. WORLD BANANA PRODUCTION**

As mentioned above, the international banana production mostly takes place in the tropical and sub-tropical regions of the world. According to FAO, bananas are produced in more than 140 countries throughout the world. In many of the countries where bananas are grown, they are a staple commodity for the general population. Thus, they are seen as food security and therefore, have a significant social and economic importance as far as the local authorities of those countries are concerned. On the contrary, in many other banana-producing countries, they are mainly grown for export markets. Hence, they generate export earnings and provide income and employment in those countries. The world banana production spans across the globe, and bananas are produced in almost every country in Africa, Asia, the Caribbean and Latin America. In addition, they are also produced in the EU territories, specifically, in the Canary Islands (Spain), Crete (Greece), Madeira (Portugal), Cyprus and the French Overseas Territories of Martinique and Guadeloupe.

The vast majority of the banana production though, is geared towards local consumption and regional trading, and in fact, only one fourth of it is destined for the foreign markets<sup>iv</sup>. For example, three of the top-ten banana-producing countries in the world, that is, Brazil, China and India, hardly take part into the global banana trade. Mainly, those three countries produce their bananas to satisfy their domestic consumption rather than serve the demand of the export markets. In contrast, countries such as Colombia, Costa Rica, and the Windward Islands export on average 80 to 85 percent of their banana productions; whereas, Ecuador, on average exports less its banana productions than the aforementioned countries. Therefore, the economic and financial revenues that the banana trade generates for those

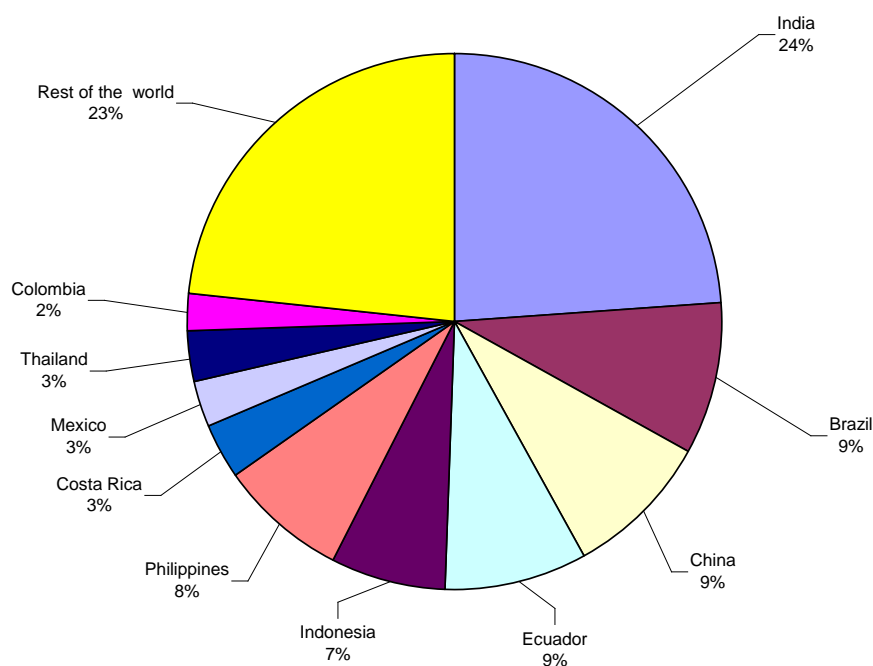
countries are of utmost importance to their national economies. In fact, this is the reason why any banana policy from the EU that is perceived by those countries as unfavorable, is vehemently challenged. For, the implications of any EU banana import regime deemed discriminatory or restrictive in nature, is seen by those countries as a direct threat to the welfare of the local families and households that are directly or indirectly involved in their respective banana productions. In effect, this is primarily the reason why the leading Latin American and Caribbean banana producing countries have a higher voice in the policy debates of the EU banana regime and in the shaping of the global banana trade management. According to FAO figures, cultivated bananas from the early nineties to the beginning of the new millennium increased from about 50 millions in 1993 to today's 73 million tonnes (FAO, 2004). India, Brazil, China and Ecuador alone account for 50.4% of the total banana output in the year 2004. Ecuador, Brazil and China for instance, have doubled and tripled their production in the last decade alone. However, Nicaragua, Panama, Honduras and the Windward Islands have either maintained their decade-long production, or in some instances, have seen them considerably decreased. Meanwhile, the banana cultivation of the Asian countries such as Indonesia, the Philippines, and Thailand has dramatically increased in the last decade. Finally, as for the main African banana-producing and exporting countries (Cameroon and Côte d'Ivoire), they have continuously maintained their production levels, and in recent years have actually slightly improved them due to the implementation of modern production techniques introduced by Del Monte and Dole companies.

However, it is important though, to notice that the investment made by Dole and Del Monte in the African Banana production had a lot to do with the European banana policy. That is, given that the EU had clearly shown preferences for ACP production of bananas compared with dollar-banana exporters, this in essence, attracted investment from the banana multinationals in ACP rather than Latin American countries.

Production increases from the Latin American banana exporting countries were mainly due to the expectations that were created after the opening of the Eastern European markets (formerly centralized planned economies) at the beginning of the last decade. In addition, the new EU banana regime of 1993 (CMOB) was also a catalyst for propelling the major banana trading companies and the main Latin American banana exporting countries to expand production in order to meet the additional market demand. They did so in parallel with using strategies that were different from one another. Some companies such as Dole and Del Monte increased their market shares, while Chiquita apparently lost ground in the

decade since the creation of the new EU banana import policy. Unfortunately, the expectation that was created with the opening of the Eastern European economies was never fully materialized. Consequently, countries and banana trading companies had to once more readjust their production and marketing strategies in light of the disappointing results and the new directions (constraints or opportunities) set by the new EU banana regime in the early nineties.

**FIGURE 4.1. Banana World Production, 2004**



**Source:** FAOSTAT 2006

**TABLE 4.1. TOP TEN BANANA PRODUCING COUNTRIES**

<b>TOP 10 BANANA PRODUCING COUNTRIES, PERCENTAGE OF WORLD PRODUCTION AND DEGREE OF SELF-SUFFICIENCY: INDIA, BRAZIL, CHINA, ECUADOR, INDONESIA, PHILIPPINES, COSTA RICA, MEXICO, THAILAND AND COLOMBIA (2004)</b>			
<b>COUNTRY</b>	<b>PRODUCTION</b>	<b>% WORLD PRODUCTION</b>	<b>SELF-SUFFICIENCY RATIO</b>
<b>India</b>	<b>16, 820,000.00</b>	<b>23.8%</b>	<b>1.25%</b>
<b>Brazil</b>	<b>6, 583,564.00</b>	<b>9.3%</b>	<b>1.20%</b>
<b>China</b>	<b>6, 245,900.00</b>	<b>8.8%</b>	<b>1.04%</b>
<b>Ecuador</b>	<b>6, 038,077.00</b>	<b>8.5%</b>	<b>5:8%</b>
<b>Indonesia</b>	<b>4, 874,439.00</b>	<b>6.8%</b>	<b>1.2%</b>
<b>Philippines</b>	<b>5, 631,200.00</b>	<b>7.9%</b>	<b>1.9%</b>
<b>Costa Rica</b>	<b>2, 200,000.00</b>	<b>3.1%</b>	<b>1.02%</b>
<b>Mexico</b>	<b>2, 100,000.00</b>	<b>2.9%</b>	<b>1.20%</b>
<b>Thailand</b>	<b>2, 000,000.00</b>	<b>2.8%</b>	<b>1.6%</b>
<b>Columbia</b>	<b>1, 572,000.00</b>	<b>2.2%</b>	<b>21.2%</b>

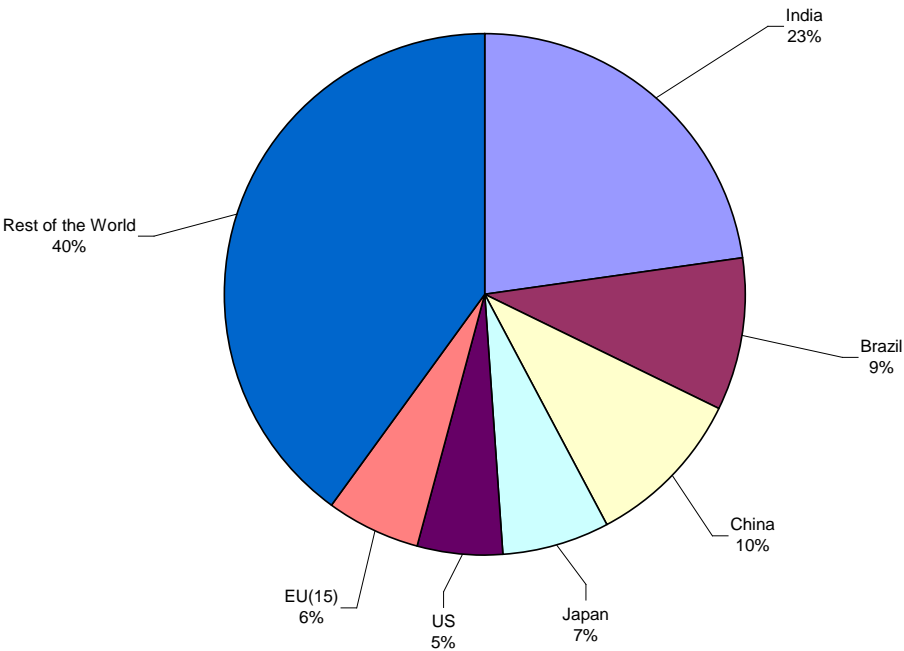
**Source:** FAOSTAT 2006

#### **4. 4. WORLD BANANA CONSUMPTION**

As we may recall, it was stated earlier that some banana-producing countries exclusively grow their bananas for the export markets, while others do so mainly for internal needs. Now, as far as the world banana consumption goes, more than half of the world banana production is consumed by the top banana-producing countries (India, Brazil, China, Indonesia and the Philippines) (FAO, 2004). Moreover, the US, EU and Japan combined rank as the second leading banana consuming regions of the world, and together they account for 13 to 15% of the world banana consumption while representing a 65% of the total world banana imports (FAO, 2004). Finally, the rest of the banana consumption is therefore, attributed to the rest of the world. In sum, banana consumption is as concentrated as is its production, even though FAO figures show that over 140 countries worldwide are known to engage in its production. Despite the disappointing results from the new Eastern European markets and the oversupply of bananas in the mid-nineties, banana trading companies and few producing countries reacted aggressively by opening up new markets in

the Middle and Far Eastern countries. As a result, banana consumption has been gradually on the rise since the late nineties; and the prospect of expanding production to meet new markets in countries such as China is very promising for the banana export industry as a whole.

**FIGURE 4.2. World Banana Consumption, 2004**



**Source:** FAOSTAT 2006

**TABLE 4.2. BANANA CONSUMPTION**

<b>BANANA CONSUMPTION, PERCENT OF THE WORLD CONSUMPTION FOR THE FOLLOWING SELECTED COUNTRIES: INDIA, BRAZIL, CHINA, US, EU (15) INDONESIA, PHILIPPINES, THAILAND, MEXICO AND JAPAN (2004)</b>		
<b>Country</b>	<b>Consumption</b>	<b>% of world consumption</b>
India	13, 383,990.00	22.7%
Brazil	5, 478,011.00	9.3%
China	5, 963,590.00	10.1%
US	3, 133,910.00	5.3%
EU (15)	3, 473,170.00	5.9%
Indonesia	4, 083,340.00	6.9%
Philippines	2, 917,690.00	4.9%
Thailand	1, 284,540.00	2.1%
Mexico	1, 752,240.00	2.9%
Japan	893,035.00	1.5%
<b>Total</b>	<b>42, 363,516.00</b>	<b>72.16%</b>

**Source:** FAOSTAT 2006

#### **4. 5. PATTERNS OF INTERNATIONAL BANANA TRADE**

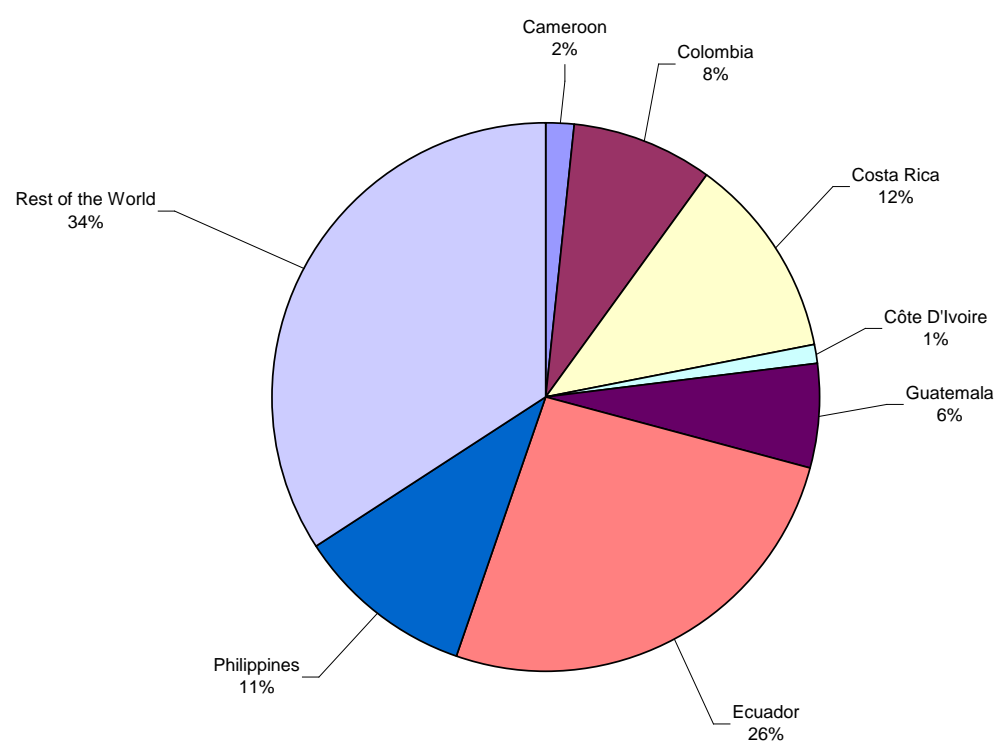
As mentioned-above, the bulk of banana trade is mostly conducted between a number of banana producing countries in Latin America and Caribbean and three main importing regions of the world (US, EU & Japan). The trade pattern of banana worldwide is a direct reflection of the production, consumption and structure of the banana industry itself. The global banana trade is characterized by a strong regional segmentation between the exporting and importing countries. That is, banana-exporting and-trading companies serve specific consumer markets mostly in direct response to the importing country's banana policy. This depicted picture of the global trade for bananas characterizes the conduct of imports and exports of bananas at the international level. The rest of the world banana trading is mainly regional or bilateral in character. And as such it does not enter into the equation of the global economic and political implications of the international banana trade analysis at hand. However, it should be of great interests to further explore or study the economics of regional banana trade and evaluate its commercial and political ramifications upon the countries involved in it.

#### **4. 6. EXPORT MARKET FOR BANANAS**

The banana export market is somewhat a product of complex political, economic and historical relations between the major banana-exporting countries and their main trading partners. The export market for bananas per se is highly concentrated because of the different import policies that the US, EU and Japan apply to their imported bananas. In 2004, over 23% of the world banana production entered the world markets, out of which 56% are directly provided by the top-4 banana-exporting countries (Ecuador, Costa Rica, Colombia and the Philippines). However, this concentration of banana production and exportation is being gradually shifted to the main Asian banana producing and exporting countries. As a case in point, the Philippines for instance, as of the year 2004, has ranked third in export markets for bananas (FAOSTAT) while countries such as Thailand and Indonesia are also gradually increasing their annual banana outputs. This is despite the fact that the top Latin American producers (Ecuador, Costa Rica & Colombia) are still the main banana exporters. Furthermore, non-traditional ACP banana-producing countries such as the Dominican Republic and Ghana and some non-export performing Latin American banana-producing countries such as Brazil and Peru are also becoming important banana exporters (organic bananas). That said, it is worth mentioning that although Mexico has always been a substantial exporter, it is as of late becoming an important organic bananas exporter as well. Hence, these new developments are contributing to the creation and expansion of export trade for bananas in countries such as Peru and Brazil. As a result, they will certainly brighten the prospects of the industry as a whole.



**FIGURE 4.3. Distribution of World Banana Exports, 2004**



**Source:** FAOSTAT 2006

**TABLE 4.3. Banana production, exports and exports as %**

<b>BANANA PRODUCTION, EXPORTS, AND EXPORTS AS A PERCENTAGE OF PRODUCTION OF THE FOLLOWING COUNTRIES: INDIA, BRAZIL, CHINA, ECUADOR, INDONESIA, PHILIPPINES, COSTA RICA, MEXICO, THAILAND AND COLOMBIA (2004)</b>			
<b>COUNTRY</b>	<b>PRODUCTION (MT)</b>	<b>EXPORTS (MT)</b>	<b>% EXPORTED</b>
<b>India</b>	<b>16, 820,000.00</b>	<b>73.56</b>	<b>0</b>
<b>Brazil</b>	<b>6, 583,564.00</b>	<b>197. 59</b>	<b>0</b>
<b>China</b>	<b>6, 245,900.00</b>	<b>152. 00</b>	<b>0</b>
<b>Ecuador</b>	<b>6, 038,077.00</b>	<b>4, 563,270.00</b>	<b>76</b>
<b>Indonesia</b>	<b>4, 874,439.00</b>	<b>59.26</b>	<b>0</b>
<b>Philippines</b>	<b>5, 631,200.00</b>	<b>1, 841,190.00</b>	<b>33</b>
<b>Costa Rica</b>	<b>2, 200,000.00</b>	<b>2, 062,780.00</b>	<b>94</b>
<b>Mexico</b>	<b>2, 100,000.00</b>	<b>81.72</b>	<b>0</b>
<b>Thailand</b>	<b>2, 000,000.00</b>	<b>553.98</b>	<b>0</b>
<b>Colombia</b>	<b>1, 572,000.00</b>	<b>1, 474,560.00</b>	<b>94</b>

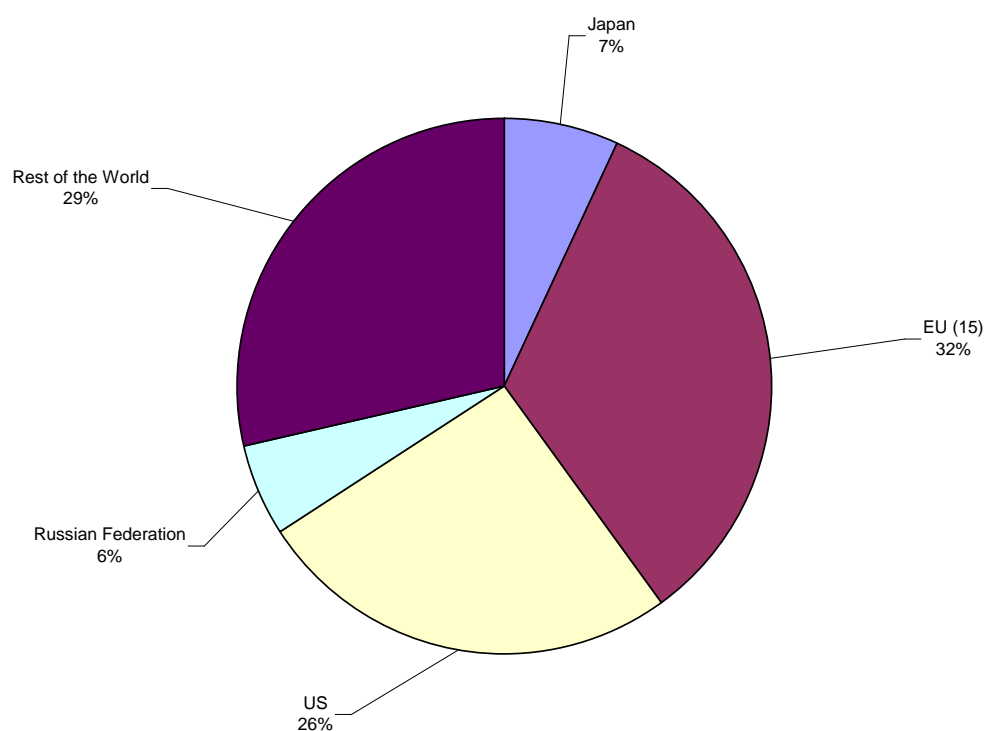
**Source:** FAOSTAT 2006

#### **4.7. IMPORT MARKET FOR BANANAS**

According to FAO, currently, more than 120 countries import bananas worldwide. Yet, the most important import markets for bananas are still the US, EU and Japan. Together, they account for more than 60% of total world banana imports. Yet, it should be noted that the shares of banana imports in other parts of the world has notably augmented in recent years. Russia and China for instance, have respectively increased their imports of bananas during the nineties. Nonetheless, the severe economic crises that hit the Russian Federation in the late '90s adversely affected the importation of bananas among many other imports. Consequently, the shares of banana imports from the Russian Federation fell considerably during that period of time (from 1 million tonnes in 1997 to 580 000 in 1998) (FAOSTAT). However, by the early 2002, the economy has recovered and the banana imports have moderately returned to an acceptable level of 730,000 tonnes (FAO estimates).

With regard to China, its shares of the banana imports have also markedly declined from the mid-nineties all the way to the beginning of this decade. This downward trend has not unfortunately changed course. From the year 2000 to 2005, the fall in imports of bananas from China has even gone further. The fall of the banana imports in China is partly attributed to the fact that the domestic demand being satisfied by the domestic production (FAO Commodity studies). That said, despite the decade-long of the falling imports of banana shares in both the Russian Federation and China, these two countries still rank among the top-10 banana importers as of today.

**FIGURE 4.4. Distribution of World Banana Imports, 2004**



**Source:** FAOSTAT 2006

## **4.8. SUMMARY AND CONCLUSIONS**

The international banana trade is managed by a group of countries and companies whose economic and commercial interests are clearly competing against one another. The banana import regimes of the principal banana-importing countries shape how the banana business is globally conducted. This is particularly so when one evaluates and analyzes the impacts that the EU banana import policies have had so far onto the International Banana Trade. Bananas multinationals as well as the leading banana exporting countries are the major players that shape the direction of the international trade for bananas. As such, they exert a tremendous influence on lobbying and shaping the banana import policies of major banana buying countries. Although bananas are produced and consumed in almost every country on this planet, their trade is mainly concentrated in few importing and exporting countries. On the one hand, the mostly Latin American banana exporters, coupled with banana multinationals, are the leading players in all aspects of the global trade for bananas. On the other hand, the US, EU and Japan also play an important role on how international banana trade is administered. That is, given their buying power and the transcendence of their banana trade regimes, banana exporters either abide by their respective policies or challenge them when they are not favorable to them. For instance, the dispute over the EU banana regime (CMOB) is a case in point. Prior to the creation of the Common Market Organization for Bananas, the management of the importation of bananas to the EEC market reflected the commercial traditions and historical ties of each EEC member country. However, since the implementation of CMOB, banana imports to the EU has become a source of trade disputes between major banana trading companies (US), Latin American banana exporters, ACP countries, WTO and the EU itself. The essence of the disputes is as follows:

- 1) How can the EU maintain a regional trading arrangement with the ACP countries whose banana exporting members are benefiting from a preferential trading arrangement which clearly violates the rules of the WTO and injures other MFN (Most Favored Nations) banana importing countries?
- 2) How can the EU maintain and justify the protection it gives to its own domestic banana producers when it is being consistently considered as unfair by its trading partners even

though that policy is widely accepted as an internal component of the CMOB and is never being challenged at the WTO?

3) What economic effects does the CMOB have on the welfare of the EU consumers given the quantitative restriction of the CMOB and the challenges mounted against it by countries such as Germany in the early '90s?

Thus, in order for us to truly grasp the underlying reasons why the banana trade disputes seem to never abate, one needs to thoroughly comprehend the essence of the three questions posed above.

Hence, the three questions raised in summary and conclusions have been the sources of controversy and trade disputes since the inception of the Common Market Organization for Bananas (CMOB) in 1993. As for the first question, the reflection that can be derived from it is the following: On the one hand, the EU has always tried to adhere to its legal responsibilities with the ACP countries, and on the other hand, it has always tried to abide by its multilateral trading commitments as well (albeit unsuccessfully at times). As a consequence, these dual responsibilities had led the EU to clearly violate GATT/WTO-Principles such as the MFN (most favoured nations) for the sake of maintaining its legal commitment with the ACP countries. However, it is worth noting that the EU managed this conflicting situation through a series of waiver that allowed it to maintain its preferential banana trading arrangement with the ACP banana-exporters and come up with resolutions that led to the implementation of Tariff-Only policy of January 1<sup>st</sup>, 2006. In addition, by implementing some of the tenets of the Economic Partnership Agreements (EPAs) such as Free Trade Zones, the EU intends to create a new policy framework that will definitely resolve the issues of preferential trade agreements with the ACP countries, and make it GATT-WTO compatible. As such, the ACP countries will have a regional trading agreement with the EU, which will then nullify their traditional trade preferences. Nevertheless, ACP member countries that for one reason or another are incapable of adapting to the new policy framework can always individually negotiate their trading arrangement with the EU under the auspices of Everything but Arms (EBA) mechanism that is conceived to attend the least developing countries of the planet (LDCs).

The second question raised in the Summary and Conclusions has a lot to do with the issues of deficiency payment and price guarantee that the EU offers to its own domestic banana producers. This question has got to be analyzed and contextualized from within the Common Agricultural Policy framework. That is, the issue of the Common Agricultural Policy has always been a matter of challenges and trade disputes between the United States,

the CAIRNS Group, rest of the world and the EU. As such, the EU has on various occasions committed itself to reform its agrarian policies in order to make them in line with the demands of its major trading partners. The issue of the protection that the EU gives to its domestic banana producers stems from the question of the deficiency payments that those EU banana producers receive from Brussels. As a consequence, Latin American banana producing and exporting countries denounce that policy (deficiency payments) as a distortion to the international banana trade and unfair to banana exporting countries that lack adequate resources in order to compete on an equal footing with the EU banana domestic producers. That said, it is worth mentioning though, that those Latin American banana producing and exporting countries have never mounted a legal challenge before WTO against the above-mentioned policy.

Lastly, the third question brought-up in the summary and conclusions deals with the economic effects that the CMOB has had on the welfare of the EU consumers and the challenges mounted against it by countries such as Germany in the early '90s. The issue raised here has been a subject of numerous economic studies in the last 15 years. As an indication of the results of many of those studies, it has become clear that the CMOB as a trade instrument has created rent transfers from the banana consumers to the banana traders. As a result, European banana consumers have been the most affected by the CMOB policy, given that the EU banana import-license holders capture the quota-rents generated by that policy. This in essence, has been the fundamental reason why countries such as Germany have challenged the economic rationale of the CMOB throughout its existence. In addition, Germany as one of the main EEC founding countries could not conceive a restrictive CMOB governed by Tariff-Rate-Quotas (TRQs) as a policy instrument, considering that historically there was an agreement among the founding members of the EEC to allow Germany to implement an open and non-restrictive banana import policy (Treaty of Rome, 1957).

In sum, the agreement reached by the EU Commission with the United States in 2001 to make its banana import regime a tariff-only policy by January 2006 was an attempt to bring stability and a new direction into the banana world economy. In fact, since the signing of the agreement in 2001, there have been numerous studies that have attempted to analyze the pros and cons of the tariff-only policy with respect to the future overall welfare of the global banana industry. However, it is too early to make conclusive arguments about the new EU banana import regime; although preliminary assessments of the said policy indicate that there will be winners and losers once the tariff-only policy is fully implemented.

Nevertheless, the impacts of such a policy can however, be derived from theoretical studies. In addition, simulation studies can also point-out the magnitude of the banana tariff-only policy and its effects on the direction of the EU banana import trade.

## End Notes

<sup>1</sup> The major banana transnationals are Chiquita Brands International, Dole Food Company, Fresh del Monte, Fyffes and Noboa. Those MNCs can afford to invest in modern production technology and management techniques that in return make them very competitive, whereas small banana-producing and- exporting countries and national banana companies do not have the financial resources to do so.

<sup>1</sup> ACP stands for African, Caribbean and Pacific. Many ACP countries were former colonies of the major European powers such as France and the UK, although it is important to remember that not all ACP countries were colonies. This is a group of countries that benefits from a preferential trade arrangement governed by the successive Lomé Conventions which are embodied into the current Cotonou Agreement.

<sup>1</sup> Costa Rica, Colombia and Guatemala were the first parties to request a panel under the GATT to examine the new EU banana policy. Subsequently, Ecuador, Venezuela, Panama, Mexico, Nicaragua and Chiquita Brands International all requested panels under the WTO to examine and review the subsequent arrangement (Banana Framework Agreement) reached between the EU and the early complainants.

<sup>1</sup> The vast majority of the world banana production goes to local consumption. In the year 2004 for example, only one fourth of it entered world trade.



## ***CAPÍTULO 5.***

### ***LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DEL COMERCIO DEL PLÁTANO***

#### **5.1. INTRODUCCIÓN**

El desarrollo del mercado internacional del plátano y de muchos productos agrícolas perecederos es un fenómeno bastante reciente. A principios del siglo XX, la incorporación al transporte marítimo de mercancías del barco de vapor y del contenedor climatizado hizo posible el traslado de frutas tales como el plátano desde su origen hasta su destino final. Esa nueva realidad y la naturaleza perecedera del plátano obligan a observar un control estricto del producto en sus fases de producción, maduración y comercialización. Por tanto, las primeras empresas multinacionales que se dedicaron al comercio del plátano desarrollaron progresivamente una estrategia de integración vertical que les permitiera controlar el comercio del plátano desde su producción hasta su venta al consumidor.

La aportación intensiva de capital al desarrollo y gestión del comercio internacional del plátano contribuyó a crear una industria en la que las empresas que no contaron con dicha inversión, tanto nacionales como internacionales, se encontraron con enormes dificultades para participar en el comercio internacional platanero. Esta es la razón por la cual el comercio internacional del plátano, en los últimos cien años, ha experimentado una gran inestabilidad (quiebras, desinversiones e adquisiciones). Como consecuencia de todo esto, el comercio internacional del plátano, tal como lo conocemos hoy, está dominado por un número pequeño de empresas multinacionales (Chiquita Brand International, Del Monte Fresh Produce, Dole, Fyffes y Noboa Corporación) de manera que la industria del comercio internacional del plátano se puede definir como oligopolista. Así pues, como se ha señalado anteriormente, esas empresas multinacionales, dedicadas al comercio internacional del plátano han basado su estrategia en la integración vertical, que les ha permitido gestionar mejor sus costes, desarrollar una economía de escala y obtener una gran rentabilidad en sus operaciones. Para ello, las multinacionales cayeron en la cuenta de que la mejor manera de controlar la producción era hacerse con la propiedad de las tierras de cultivo en América del Sur y Central, dando lugar a lo que se conoce como agricultura de plantación. A su vez, para

ejercer su control en las fases de transporte y la comercialización del plátano, dichas empresas adquirieron sus propios barcos de mercancías y la infraestructura necesaria para el embalaje y la maduración del plátano en el país importador. Dichas operaciones cuyo fin era controlar todo el proceso, llevó a esas empresas multinacionales a realizar las enormes inversiones de capital a las que nos referíamos anteriormente.

Sin embargo, en los últimos años, las empresas multinacionales del comercio del plátano han cambiado su estrategia en la gestión de dicho producto con el objetivo de maximizar su conocimiento del mercado y obtener una mayor rentabilidad. Ese cambio consiste en realizar alianzas estratégicas y acuerdos comerciales de beneficios mutuos con los transportistas marítimos autónomos, las superficies comerciales, los almacenes de maduración del plátano y los comerciantes del plátano de los países europeos importadores de dicho producto. Por tanto, dicho cambio se justifica por las siguientes razones:

En primer lugar, la inestabilidad política de muchos países productores de plátano de América Central y Sur en los años 70 y 80 hizo temer por sus intereses a las empresas internacionales que operaban en esas zonas y eran propietarias de muchas hectáreas de cultivo de plátano. Como consecuencia, las empresas se fueron desprendiendo de algunas posesiones territoriales de manera que, con el tiempo, la mayor parte de su producción platanera procedía de la compra del producto a pequeños cultivadores y empresas nacionales. En segundo lugar, la creación de muchas organizaciones no-gubernamentales (ONGs) con el propósito de defender a los trabajadores de las plantaciones en muchos países de América Central y Sur, presionó sobremanera a las empresas multinacionales del plátano para que mejorasen las condiciones de los trabajadores. Además, las ONGs acusaron repetidamente a las multinacionales del plátano de ser las culpables de la degradación del medio ambiente en los países donde ubicaban su producción. Como consecuencia, las multinacionales se vieron obligadas a variar su *modus operandi* y actuar de una manera más responsable y comprometida con el medio ambiente y los trabajadores. Por tanto, esta es otra de las razones por las que dichas multinacionales optaron por contratar con las empresas nacionales la producción de plátano que después esas multinacionales comercializaban, con lo cual evitaban su responsabilidad directa en los asuntos de los que les acusaba.

Por último, la estrategia de las empresas multinacionales del plátano también cambió en los países importadores-consumidores, debido fundamentalmente al creciente papel de las grandes superficies comerciales en la venta del plátano como producto final. Así pues, esos cambios de estrategia en la gestión comercial del plátano por parte de las empresas

multinacionales son los que hoy rigen el comercio internacional de dicho producto. Este nuevo paradigma se basa en el objetivo de captar las rentas mediante el valor añadido y, el conocimiento del mercado (Know-How) evitando la responsabilidad directa de los inconvenientes (Pitfalls) del proceso de la producción del plátano en los países exportadores.

## **5.2. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL MERCADO INTERNACIONAL DEL PLÁTANO**

El mercado internacional del plátano que engloba muchos actores o agentes económicos. Aunque este capítulo versa sobre el más importante de ellos, las multinacionales que controlan el mercado internacional del plátano, conviene resaltar que hay otros agentes económicos que participan en la gestión de dicho comercio. La estructura del mercado del plátano es heterogénea, es decir, depende de que si el país en cuestión es un país productor y/o exportador o se trata de un país importador y/o consumidor. Esa categorización se aplica entre países y regiones en el mercado internacional del plátano en lo que se refiere a la producción, distribución y comercialización.

Por ejemplo, en las Islas del Viento donde se produce y exporta el plátano principalmente al mercado europeo y en particular al mercado británico, la estructura de su producción esta dominada por pequeños productores y cooperativas, mientras en Panamá y Colombia, sin embargo, la estructura de la producción de plátano consiste en la llamada agricultura de plantación donde las multinacionales y las empresas nacionales, junto con productores independientes, juegan un papel más preponderante en la producción, comercialización y exportación de plátano en el mercado internacional. A su vez, países como la India, Brasil, China y Burundi, son grandes productores del plátano pero no participan en el mercado internacional de dicho producto. Sus producciones están dirigidas al consumo interno aunque Brasil comercializa una cantidad no representativa de sus plátanos, dirigida a algunos países de su entorno. Lo mismo ocurre cuando se analiza la producción de un país como Burundi (primer productor africano de plátano) pero que centra más su producción en el consumo interno.

Por contra, en Ecuador y Colombia, por ejemplo, hay una importante presencia de empresas nacionales plataneras que juegan un papel considerable en el mercado internacional a través de las multinacionales del plátano, ya que venden a éstas su producción. El ejemplo más

destacado es la empresa NOBOA CORPORACIÓN de Ecuador. Esta empresa ecuatoriana, que analizaremos más adelante, ha pasado de ser una empresa modesta nacional a convertirse en una de las grandes empresas multinacionales del mercado de plátanos. Dentro de esa heterogeneidad del mercado internacional del plátano cabe señalar que Chiquita Brand International, Dole, Del Monte Produce y Fyffes tienen un considerable peso en la producción y exportación del plátano procedente América Central y en alguna medida, de América del Sur (Colombia, Ecuador). Recientemente, dichas empresas multinacionales, salvo en el caso de Fyffes, han realizado importantes inversiones en la producción e infraestructura de la industria del plátano de los países africanos de Camerún y Costa de Marfil. En la actualidad son esos dos países africanos los que más plátanos exportan a la Unión Europea y se presentan ya como firmes competidores del Dólar Banana debido a la presencia de las multinacionales del plátano en su mercado. De las cinco grandes multinacionales del plátano, Dole y Del Monte son, hasta el momento, las que más capital han invertido en la producción, infraestructura y exportación del plátano africano. Esta nueva realidad es la razón por la que Camerún y Costa de Marfil han aumentado su competitividad en el mercado del plátano de la Unión Europea.

Sin embargo Chiquita, por su parte, ha realizado una mayor inversión en la producción y exportación del plátano en Filipinas, país donde ha aportado su tecnología, infraestructura y conocimiento del mercado internacional del plátano con el propósito de aumentar su presencia en el mercado chino, japonés y de Oriente Medio y Próximo. Dicho todo esto, puede afirmarse que uno de los papeles fundamentales que juegan las multinacionales del plátano es el transporte de dicho producto desde el país productor y/o exportador al país importador y/o consumidor. Tradicionalmente, las multinacionales del plátano transportaban dicho producto desde el país exportador hasta el destino de venta en sus propios barcos, conocidos como "Reefers". Sin embargo, con la nueva estrategia de las multinacionales de contratar a empresas y/o cultivadores nacionales en el proceso de control de calidad del plátano y su producción, dichas multinacionales plataneras hoy en día también han optado por contratar el transporte con transportistas autónomos o independientes. El mismo sistema opera cuando el plátano llega al país de destino: en el país importador, las multinacionales contratan el servicio de empresas nacionales conocidas como operadores nacionales de la comercialización del plátano, que se ocupan del proceso de maduración del producto hasta su comercialización y venta al consumidor.

Ahora bien, a pesar de la nueva estrategia de contratación por parte de las multinacionales aplicadas a todas las fases del comercio internacional del plátano (producción, transporte,

maduración y comercialización) la presencia de dichas multinacionales aún se hace notar en los valores añadidos dentro de dicho mercado. Su capital, tecnología y know-how son verdaderamente las razones principales de su dominio y control del mercado internacional del plátano a pesar de que el mayor volumen de producción platanera proviene de los países en vías de desarrollo, con la excepción del producto europeo de Grecia, España, Francia, Portugal y Chipre. Eso es la razón por la que la industria del plátano es oligopolista y como tal, las multinacionales del plátano se han apoyado en la estrategia de la integración vertical en sus operaciones haciendo valer su presencia en toda la cadena de comercialización internacional del plátano.

Como se ha señalado anteriormente, en la actualidad, hay cinco empresas multinacionales que acaparan prácticamente todo el comercio internacional del plátano, a saber, Chiquita Brands International (anteriormente conocido como United Fruit Company), Dole Food Company (anteriormente conocido como Standard Fruit Company) Del Monte Produce, Fyffes y Noboa Corporación. Esas cinco empresas en su conjunto controlaban entre el 70 y el 80 % del mercado internacional del plátano en 1999 (Adelien van de kastelee). Las tres primeras, sin embargo, controlan respectivamente alrededor de 60 a 70% del mercado internacional de dicho producto. Además, cabe destacar también que empresas nacionales tales como Banacol y Uniban Turbana de Colombia participan activamente en el mercado internacional del plátano aunque su presencia no es tan significativa como la de las cinco empresas multinacionales mencionadas anteriormente.

La creación de la Organización Común del Mercado del plátano de la Unión Europea en 1993, sin embargo, ha tenido diversos efectos sobre las cuotas de mercado de dichas empresas multinacionales. Por ejemplo, Chiquita Brands Internacional vio como su cuota de mercado se reducía sustancialmente en el mercado europeo debido al nuevo Régimen de Importación del plátano en la Unión Europea. Según muchos analistas (Adelien van de kastelee, por ejemplo) del comercio internacional del plátano, Chiquita fue la gran perdedora con el nuevo Régimen del plátano de la Unión Europea porque aplicó una estrategia que resultó menos efectiva que la de sus competidores. Analizaremos en próximos apartados, las estrategias de las cinco multinacionales del plátano para adaptarse a la nueva política de importación del plátano de la UE en el año 1993. Sin embargo, la empresa Dole, por otro lado, salió beneficiada y su cuota de mercado del plátano en el mercado europeo aumentó debido a una estrategia ganadora que analizaremos más adelante.

Como se puede imaginar, la entrada en vigor del nuevo Régimen de Importación del plátano en la Unión Europea a principios de los noventa creó una nueva situación en la que las

multinacionales del plátano se dispusieron a competir ferozmente para poder mantener su cuota de mercado o, a ser posible, aumentar la misma en alguna medida. Además del impacto que el nuevo Régimen de Importación del plátano ha tenido en la operatividad de las empresas multinacionales en los años noventa, cabe destacar también que las denuncias del nuevo Régimen de Importación por parte del gobierno norteamericano y los gobiernos de algunos países latinoamericanos (Ecuador y Colombia, entre otros) ante la Organización Mundial del Comercio empujaron a las multinacionales plataneras cambiar su estrategia. Por otra parte, el creciente protagonismo de las grandes superficies comerciales en el mercado del plátano a comienzos de los 90 y la caída del precio de dicho producto debido al exceso de suministro en Europa hicieron que las multinacionales cambiaran sus estrategias de comercialización. Otros factores que contribuyeron también a que las multinacionales del plátano cambiaran su estrategia comercial fueron, por una parte, el cambio de preferencia de muchos consumidores hacia el plátano orgánico, aun siendo más caro que el inorgánico. Como consecuencia de todo esto, las empresas multinacionales del plátano entraron en alianza con empresas europeas, africanas y asiáticas con el objetivo de reducir sus costes de operación, ajustar sus estrategias a la nueva realidad y hacerse aún más competitivas en el mercado internacional del plátano.

### **5.3 ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES A COMIENZOS DE LOS AÑOS 90**

Como se ha señalado anteriormente, las multinacionales del plátano se encontraron ante una nueva situación a comienzos de los años 90 debido a un número de factores que se presentaron como oportunidades y desafíos para esas empresas: el nuevo Régimen de Importación del plátano en la Unión Europea, la preferencia del consumidor por el plátano orgánico, la demanda de un comercio justo y un desarrollo sostenible, las denuncias al Nuevo Régimen del plátano de la Unión Europea ante la Organización Mundial del Comercio (OCM) y la apertura de un nuevo mercado en los países de Europa del Este cambiaron el panorama del mercado internacional del plátano. Como consecuencia, cada una de esas empresas multinacionales mencionadas anteriormente diseñó sus propias estrategias para encarar la nueva situación, las cuales analizaremos a continuación.

En primer lugar, podemos decir que la estrategia de Chiquita Brands International se puede resumir como una estrategia defensiva, es decir, intentar proteger su cuota de mercado

europeo resistiendo los efectos que la nueva política de importación del plátano en la UE podría tener en sus operaciones. Así pues, Chiquita pidió al gobierno norteamericano que denunciara ante la Organización Mundial del Comercio el nuevo Régimen de Importación del plátano en la Unión Europea. Las razones que aducía la parte demandante se fundamentaban en que el Régimen de Importación del plátano de la UE como ilegal por resultar discriminatoria para los países que no gozaban de un régimen preferencial como los de ACP (África, Caribe y Pacífico) exportadores del plátano a la UE y por distorsionar al comercio. Aquella denuncia del Régimen de Importación del plátano de la UE ha sido objeto de muchos estudios y a pesar de las muchas resoluciones jurídicas que se han emitido, en la actualidad, la UE continúa todavía demandada ante la OMC por algunos países latinoamericanos sobre la ilegalidad de dicho régimen.

Dicho esto, en el ámbito de la estrategia empresarial, Chiquita aplicó también un programa de diferenciación de productos para la que invirtió masivamente en su marca, ***Chiquita Brand***. Esa estrategia se basaba en convencer al consumidor de que el plátano Chiquita tenía un valor único y una calidad superior a los plátanos de las empresas competidoras. De esa manera, el consumidor estaría dispuesto a pagar más ya que le compensaría ampliamente comprar el plátano de Chiquita debido a la calidad y al prestigio de la marca. Sin embargo, esta estrategia “miope” de Chiquita resultó contraproducente dado que Chiquita, entre otras multinacionales del plátano, vio reducida su cuota de mercado en la UE cuando entró en vigor la nueva política de importación del plátano comunitario. Antes de la entrada en vigor de dicha Nueva Política de Importación del plátano en la Comunidad, la empresa Chiquita tenía una mayor cuota de mercado pero todo ello cambió con el nuevo régimen.

Ello se debió a que Chiquita por razones de política interna, rechazó cualquier alianza estratégica con los operadores europeos del sector del plátano, que tenían muchas menos razones por las que preocuparse respecto a las nuevas reglas que el nuevo Régimen imponía en el mercado europeo. A pesar de ello, según algunos estudiosos (Adelien van de kastele) del mercado internacional del plátano, la política de la marca de Chiquita tuvo éxito en algunos países de Europa del norte y en otros países fuera del continente europeo donde Chiquita comercializa sus plátanos “de marca”.

## Tabla 5. 1. Empresa Chiquita

### *Main acquisitions and divestments since 1993:*

- 1993 Compagnie des Bananes (CDB), 49% owned by Chiquita Brands, takes 33% of Societe BananiereCaraibe (Sobaca), with option for the remainder, from Fabre-Domergue group (Martinique). Also a distribution agreement is signed.
- 1994 Joint venture with Eurobrands, Italy to market fruit juice on the European market.
- 1995 Sale of last part of its meat division to Smithfield, the other parts being sold in 1992-1994.
- 1995 Sale of its share in Pascual Hermanos (Spain), now part of Dole Foods.
- 1995 Sale of Numar edible oils in Costa Rica.
- 1997 Acquired Friday Canning Corporation (Wisconsin), American Fine Foods (Idaho), Owatonna canning (Minnesota) in a combined \$77m. deal.
- 1997 Acquired 83% in Blueberries Farms of Australia.
- 1998 Acquired Stokely, USA, a vegetable canning company.
- 1998 Direct Fruit Marketing GmbH, joint venture Chiquita's European Frupac operations and Atlanta.

**Fuente:** Van de Kastele (1998)

Por otro lado, las otras empresas multinacionales del plátano, a saber, Dole, Del Monte Produce y Fyffes (la única multinacional europea del plátano) adoptaron una estrategia más o menos común que se basaba más en entrar en diversos mercados de frutas y realizar



alianzas estratégicas con empresas del plátano de países ACP (véase cuadro 2 empresa Dole) y de países latinoamericanos (véase cuadro 3 empresa Del Monte). Además, dichas multinacionales también se aliaron estratégicamente con operadores europeos del plátano con el objetivo de no resultar afectadas por la nueva política de importación del plátano de la Unión Europea. En pocas palabras, la estrategia de las esas multinacionales se puede resumir como de diversificación y alianza estratégica.

En el caso de la empresa Dole, la multinacional optó por una estrategia agresiva, visionaria y arriesgada. Para ello, fundamentó su estrategia en establecer relaciones estratégicas con empresas mayoristas y minoristas e importadores y distribuidores de frutas en los países receptores del plátano. Dicha estrategia tuvo como objetivo principal reorientar la gestión de la empresa. Su anterior política empresarial estaba centrada en las fuentes de producción y en el suministro del producto (plátano) mientras su nueva estrategia dio preferencia a las fuentes de destino y consumo de dicho producto. Es decir, en pocas palabras, una política de gestión basada sobre todo en el consumidor en detrimento del suministrador. De esa forma, se pretendía desarrollar una cadena que integrase todas las fases de importación del plátano, desde su origen hasta su destino final. Esa estrategia pragmática de la empresa Dole le ayudó a adaptarse al nuevo Régimen de Importación del plátano de la Unión Europea a comienzos de los noventa y a aumentar su cuota de mercado en el comercio del plátano europeo. Por ejemplo, la alianza estratégica que fomentó la empresa Dole con productores/suministradores plataneros de las Islas Canarias y de los países ACP productores/exportadores de África (Camerún y Costa de Marfil) y del Caribe (Jamaica) le dio acceso al mercado británico así como al resto del mercado europeo. Por otra parte, además del valor del mercado (cuota de mercado) que el acceso al mercado europeo a través de la adquisición del 35% de los activos de la Jamaican Producers Fruit Distributors Ltd en 1994 (Adelien van de kastele) dio a la empresa Dole, realizar una alianza estratégica con productores europeos o de los países ACP le daba acceso también a las licencias de importación del plátano ACP que gozaba de un régimen preferencial en el mercado europeo, no otorgado al Dólar Banana, que era el producto principal de la empresa Dole en aquella época.

Según Van de Kastele (1998), la adquisición del 35% de los activos de la Jamaican Producers Fruit Distributors Ltd en 1994 por la empresa Dole, le otorgó el acceso a aproximadamente un 20% del mercado del plátano del Reino Unido.

Además de la compra de los activos de la Jamaican Producers Fruit Distributors Ltd, la empresa Dole realizó un acuerdo de empresas conjuntas con la Compagnie Fruitiere de

Francia. Esa alianza estratégica le permitió a Dole tener acceso a la producción de plátanos de Camerún y Costa de Marfil y, al mismo tiempo, a la red de distribución frutícola de la Compagnie Fruitiere en Europa.

También, la empresa Dole, a través de la Compagnie Fruitiere, se hizo cargo de la empresa SCB (Société de Culture Bananière) de Costa de Marfil en el año 1997. La adquisición de dicha empresa costamarfileña por parte de Dole mediante la compra del 67% de su activo fue de enorme importancia empresarial para Dole ya que permitió a la multinacional norteamericana el acceso y control de la producción del plátano de uno de los países ACP más competitivo en el mercado europeo como es Costa de Marfil. Asimismo, la empresa Dole inyectó tanto capital como tecnología e infraestructura modernas en la producción del plátano de su subsidiaria Compagnie Fruitiere, recientemente adquirida. En resumen, todas esas adquisiciones por parte de la empresa Dole, tanto en África como en Europa y América Latina, y el número de centros de distribución y almacenes que poseía en España, Francia, Alemania, Italia, Turquía y Rusia a comienzos y la mitad de los noventa, contribuyeron a aumentar sus ventas y cuotas de mercado en el comercio europeo del plátano. Dicho todo esto, cabe destacar que la estrategia que adoptó la empresa Dole a principios de los noventa fue una estrategia ganadora y visionaria si se comparaba con la de Chiquita por ejemplo. En suma, en aquella época (época de los 90), se podría decir que los éxitos o ganancias de Dole eran las pérdidas de Chiquita.

**Tabla 5. 2. Empresa Dole**

***Main acquisitions and divestments since 1993:***

- Joint venture Compagnie Fruitiere for distribution in France and Spain. Common investment in Cameroon and Ivory Coast.
- 1993 Acquired Saman-Micasar, a leading dried fruit company in France.
- 1994 Acquired 35% in Jamaica Producers Fruit Distributors Ltd., Dartford, Kent, UK. 1993 sales \$225m. Combination has 20% of the UK market.
- 1994 Acquired D&C, Agrofruta, Chile's ninth fresh fruit exporter.
- 1995 Disposed of part of juice business and dried-fruit business, USA.
- 1995 Acquired the New Zealand operations of Chiquita Brands. Until then Dole had no financial interests in New Zealand excepting the markets through Market Gardeners.  
In late 1994, Chiquita had 39% of the market and Dole 18%.
- 1996 Acquired 90.8 % in Pascual Hermanos, the largest fruit and vegetable firm in Spain.
- 1996 Acquired a majority stake in Paul Kempowski & Co, Germany, a large banana ripener and distributor. (25,000 boxes/week)
- 1996 A marketing joint venture with Langeberg Food Ltd., one of South Africa's leading canned fruit companies.
- 1996 Joint venture with BAMA Group, Norway, forming Dole-BAMA Fresh Salads.
- 1997 Acquired SCB Plantations, Ivory Coast through Comp. Fruitiere.

**Fuente:** Van de Kastele (1998)

En lo que respecta a la empresa Del Monte Fresh Produce, su estrategia de mercado europeo en los noventa no fue tan diferente de la de Dole, por ejemplo. Es decir, la multinacional Del Monte optó por diversificar también sus fuentes de suministro fuera de América Latina. Para ello, realizó inversiones en los países ACP productores de plátano y, en particular, hizo una gran inversión en Camerún. Esa estrategia de diversificación de suministro permitió a Del Monte tener acceso a la red de importadores y distribuidores europeos del plátano procedente de los países ACP. Además de las inversiones realizadas por Del Monte en los países ACP, la empresa también aumentó sus operaciones en la producción del plátano latinoamericano mediante adquisiciones, mayor inversión y acuerdos entre empresas. Por otra parte, realizó también un acuerdo de empresas conjuntas con una compañía de Indonesia, Umas Jaya Agro Industri con el objetivo de desarrollar la producción a gran escala para poder garantizar el suministro al mercado del este de Asia. Otra estrategia que Del Monte adoptó en los noventa fue intentar transmitir una imagen de empresa responsable, preocupada por los derechos de los trabajadores, siendo un ejemplo de ello el compromiso y los acuerdos firmados con SITRAP (Sindicato de Trabajadores de las Plantaciones Agrícolas) de Costa Rica en el año 1997.

**Tabla 5. 3. Empresa Del Monte**

<b><i>Main acquisitions after 1993:</i></b>	
1994	Joint venture with four Brazilian companies from Pernambuco, Interfruit, to produce 200,000tonnes of Del Monte bananas per year.
1994	Investment in Mexican agricultural lands to expand non-banana fruit production.
1996	Control over UTC, Chilean fruit exporter, due to the acquisition of FDMP by the IAT group.
1997	Nusantara Tropical Fruit, Indonesia. Joint venture with Umas Jaya Agro Industri for the development of a plantation on Sumatra.

**Fuente:** Van de Kastele (1998)

La empresa Fyffes, a diferencia de las empresas Chiquita, Dole y Del Monte Fresh (todas multinacionales norteamericanas aunque Del Monte está controlado por un consorcio mexicano) es una multinacional europea dedicada al comercio de frutas y de plátano en particular. Según van de Kastele, *The Banana Chain: The macroeconomics of the Banana Trade*, 1998, la empresa Fyffes se ha convertido en una de las compañías más importantes del mercado internacional de frutas y verduras y ha aumentado considerablemente su volumen de negocio del plátano en el mercado europeo desde la entrada en vigor del nuevo Régimen de Importación del plátano de la Unión Europea.

La estrategia del mercado empleada por la empresa Fyffes desde la creación de la nueva Política de Importación del plátano de la UE en los comienzos de los noventa se ha basado en los acuerdos estratégicos con algunos países productores de plátano de América Central y del Sur, así como con los países ACP productores del plátano como Belice y Jamaica. Además, la multinacional Fyffes realizó muchas adquisiciones y compras de empresas y distribuidores del plátano en muchos países europeos (España, Francia, Dinamarca, etc.). Otra estrategia que la empresa Fyffes ha empleado en su afán de ganar terreno en el mercado internacional del plátano ha sido competir agresivamente contra las multinacionales anteriormente mencionadas (Chiquita, Dole & Del Monte) en los países donde dichas empresas competidoras habían tenido una importante presencia de muchos años. La baza fundamental de la estrategia de mercado en cuestión de la empresa Fyffes era establecer contratos de suministro con productores del plátano y comerciantes independientes en los países en los que sus competidores tenían ventajas comparativas por haber desarrollado contactos previos de negocios desde muchos años atrás. Por ejemplo, según van de Kastele (1998), la empresa Fyffes fue responsable de erosionar o debilitar el monopolio del mercado del plátano de Honduras del que gozaban las empresas Chiquita y Dole en aquel país. Como consecuencia de la estrategia agresiva que empleó la empresa Fyffes contra sus mencionadas competidoras en Honduras, se desarrolló una relación de hostilidad interempresarial entre ella y Chiquita en particular. Al mismo tiempo, la empresa Fyffes, aplicando su estrategia agresiva de expansión, realizó una alianza con la empresa guatemalteca COBSA con el objetivo de participar activamente en la producción del plátano. Por otra parte, en 1992, la multinacional Fyffes intentó también hacerse con la empresa Del Monte aunque sus intentos fueron rechazados por dicha empresa. Sin embargo, la empresa Fyffes continuó con su estrategia agresiva y en 1995 llegó a hacerse con la mayoría de las acciones de la empresa platanera GEEST.

Dicho esto, cabe señalar que la estrategia agresiva de Fyffes no siempre le resultó beneficiosa. Por ejemplo, su intento de entrar en el mercado del plátano de Honduras no prosperó y su participación en el mercado guatemalteco tampoco fue exitosa. Como consecuencia, la empresa Fyffes vendió su operación a la empresa Dole y, al mismo tiempo, contrató a la misma para transportar sus plátanos desde los países latinoamericanos donde compra dicho producto hasta sus destinos en Europa. Además, cabe resaltar también que las demás multinacionales del plátano también emplearon una estrategia agresiva para frenar a Fyffes en sus intentos de expansión comercial y de búsqueda de cuota de mercado. A su vez, la empresa Fyffes fue también el blanco de una adquisición por parte de la empresa Dole, intento que finalmente fracasó.

#### **Tabla 5. 4. Empresa Fyffes**

##### ***Main acquisitions:***

- |      |   |
|------|---|
| 1993 | 50% Eurobananan Canarias, Spain. Joint venture with the Canary Islands' largest banana growing co-operative Coplaca (25% of the Spanish market). Sales around \$100m. |
| 1993 | 50% Lembcke A/S, Danish fresh fruit distributor, with sales of over \$130m. (40% of the Danish market).   |
| 1994 | 70% JA Kahl, German fresh produce company, with sales over \$90m.   |
| 1994 | 50% Velleman en Tas, Rotterdam's (Netherlands) largest fruit-terminal operator with sales over \$250m.. In 1997, Fyffes expanded its stake to 100%.                   |
| 1994 | 33% Sofiprim, a French distributor of fruit and vegetables, with sales over \$100m.   |
| 1994 | 50% Tropic International, a French fresh produce group and banana ripener, with sales over \$45m.   |

- |      |  |
|------|--|
| 1994 | 40% Jamaica Banana Holdings, JV with Jamaica Producers Group (55%) to cultivate two estates (1250ha). Government has 5%.                         |
| 1995 | Majority stake in Grupo Angel Rey, through Eurobanan Canarias, creating the largest trading group within the Spanish fruit and vegetable sector. |
| 1995 | 50% Swithenbanks, UK distributor of fresh fruit. Sales ± \$28m.  |
| 1995 | Geest Bananas in a 50% joint venture with WIBDECO, the Windward Islands Banana Development and Export company.                                   |
| 1995 | 50% Peviani, a major Italian fresh fruit and vegetable import-export group, with 1995 sales of \$120m.   |
| 1996 | 50% Anaco International, Netherlands, fresh produce, one of the largest Canary Islands' importers with 1995 sales of \$65m.                      |
| 1996 | 13% Ahorner GmbH, an Austrian fruit trader.  |
| 1997 | NAFSA, Chilean Fruit exporter.   |

**Fuente:** Van de Kastele (1998)

El grupo Noboa es un conglomerado de más de 100 empresas dedicadas a diversas áreas, entre otras la agricultura, la banca, el comercio de todo tipo de frutas, etc. Sin embargo, dado que nuestro cometido en este capítulo es definir la estrategia de la empresa Noboa Corporación en el comercio internacional del plátano desde la entrada en vigor del Régimen de Importación del plátano en la UE del año 1993, nos limitaremos estrictamente a este cometido. Dicho esto, en la actualidad la empresa Noboa Corporación es una de las grandes empresas, junto con las cuatro multinacionales anteriormente mencionadas, dedicadas al comercio internacional del plátano. La marca de plátano que Noboa comercializa en la esfera internacional es conocida como Bonita Brand.

A diferencia de Chiquita y las otras tres multinacionales plataneras, la empresa Noboa puede definirse más como una empresa internacional que como una empresa multinacional. La empresa Noboa es, en realidad, una empresa nacional (Ecuador) que con anterioridad se dedicaba fundamentalmente a la producción y subcontratación del plátano, que luego suministraba a las multinacionales plataneras anteriormente mencionadas. Más adelante, y de manera paulatina, Noboa entró en el mercado internacional del plátano mediante la estrategia clásica de exportación. Para satisfacer su demanda internacional, la empresa Noboa produce sus propios plátanos y, al mismo tiempo, compra también de pequeños productores. Por ello, hoy en día, Noboa es una empresa internacional que exporta y comercializa su plátano Bonita en países como Nueva Zelanda, Japón y otras regiones que abarcan desde América del Norte y Sur hasta Oriente Medio y Próximo.

Ahora bien, en lo que se refiere a la estrategia adoptada por la empresa Noboa después de la entrada en vigor del Nuevo Régimen de Importación del plátano en la UE (1993), se puede decir que la misma ha sido más o menos similar a la de Chiquita. Es decir, optó por una estrategia defensiva mediante la cual el gobierno de Ecuador, junto con el gobierno norteamericano entre otros, fueron los primeros en denunciar ante la OMC (Organización Mundial del Comercio) la nueva OCM (Organización Común del Mercado) del plátano de la Unión Europea. Siendo el país que más plátanos exporta en el mercado internacional desde la mitad de los noventa, el gobierno de Ecuador tuvo un papel protagonista (aunque por detrás de la administración del antiguo presidente Bill Clinton) en la denuncia del Nuevo Régimen del plátano de la UE.

El argumento que justificó dicha denuncia por parte del gobierno de Ecuador (representando a su industria exportadora de plátano) fue la ilegalidad de la nueva OCM del plátano de la Unión, alegando un trato de favor por parte de ésta hacia los países ACP exportadores de plátano al mercado comunitario y las consecuencias que ello suponía para el grupo de Noboa. Para dicho grupo, toda barrera comercial (los gravámenes exorbitantes sobre sus productos, el volumen de cuota que perjudicaba la exportación de sus plátanos en el mercado de la Unión) ha sido objeto de denuncias desde la entrada en vigor del Nuevo Régimen de importación del plátano de la Unión hasta la actualidad.

A día de hoy, se puede decir que la empresa Noboa es una de las empresas más importantes del comercio internacional del plátano. Sin embargo, cabe también señalar que es una de las empresas plataneras que más ha tenido que enfrentarse a problemas legales en Ecuador debido a su oposición frontal a las ONGs medioambientales, a los sindicatos y a las



asociaciones de trabajadores del sector en dicho país, si bien dichos conflictos no son objeto de estudio en este trabajo.

En resumen, la estrategia de la empresa Noboa, después de la entrada en vigor de la nueva política de importación de plátano de la Unión Europea, se basó en proteger su volumen de cuota en el mercado y, a través de sus ventajas comerciales (demanda de su producto por la competitividad de sus precios), expandir su cuota de mercado comunitario así como incrementar su presencia en otros mercados internacionales del plátano como los EEUU, Europa del Este, Japón y Oriente Medio y Próximo.

## **5.4. CONCLUSIONES**

El mercado internacional del plátano, tal como lo conocemos hoy, es resultado de la gestión empresarial de las tres multinacionales norteamericanas, a saber, Chiquita Brand Internacional (anteriormente conocida como United Fruit Company), la empresa Dole (anteriormente conocida como Standard Fruit Company) y Del Monte Fresh Produce. A esas tres multinacionales, añadimos en la actualidad dos empresas importantes: una multinacional europea, la Fyffes, y la otra internacional, de origen ecuatoriano, la empresa Noboa Corporación.

Dicho esto, cabe resaltar que con la incorporación en el comercio del plátano del barco a vapor y del contenedor climatizado, las tres multinacionales norteamericanas mencionadas participaron activamente en desarrollar, a través de su capital y tecnología, una producción y comercialización modernas que culminaron en lo que hoy es el comercio internacional de las frutas perecedoras en general, y del plátano en particular. Como consecuencia, aquellas multinacionales desarrollaron una estrategia de integración vertical, mediante la cual se involucraron en todas fases de la producción, embalaje del producto, transporte, sistema de maduración de dicho producto y su comercialización desde el país exportador al país importador-consumidor. Así pues, sea directa o indirectamente, las multinacionales se hicieron presentes en todas las fases del proceso de comercialización del plátano en el comercio internacional, utilizando su conocimiento de la producción y de la comercialización para captar rentas mediante el valor añadido que aportaron en dicho comercio.

No obstante, la estrategia del mercado internacional del plátano de las mencionadas multinacionales se vio cuestionada por la introducción de la nueva Política de Importación

del Plátano en la Unión Europea (1993). Cada una de las multinacionales y de algunas empresas internacionales del plátano, tales como la Noboa Corporación, respondió al Nuevo Régimen del Plátano de la Comunidad con la estrategia que consideró oportuna. Por ejemplo, la empresa Chiquita optó por una estrategia considerada agresiva. La empresa optó por denunciar el Nuevo Régimen Comunitario del Plátano con el objetivo de preservar su cuota de mercado establecida en el mercado comunitario y combatir dicho régimen ante la OMC (Organización Mundial de Comercio) alegando ilegalidad y trato de favor hacia los plátanos procedentes de los países ACP (África, Caribe & Pacífico). Esa denuncia se llevó a cabo a través del gobierno norteamericano y junto con otros gobiernos sudamericanos, entre otros el de Ecuador. El argumento de los países sudamericanos que denunciaron al Nuevo Régimen de Importación del Plátano en la Comunidad fue también presentar dicho régimen como ilegal y discriminatorio para sus respectivas empresas nacionales, exportadoras de plátanos al mercado comunitario, como es el caso de la empresa Noboa Corporación de Ecuador, o subcontratantes de las multinacionales de dicho producto.

Por contra, las empresas Dole, Del Monte y Fyffes optaron por una estrategia visionaria, que se adaptaba más o menos a la nueva escena del mercado comunitario en el sector del plátano. Dichas multinacionales, sin embargo, optaron por la estrategia de alianza estratégica y de acuerdos ínterempresariales con entidades europeas, asiáticas y de los países ACP caribeños y africanos (productores y exportadores de plátanos al mercado comunitario) con el objetivo de atenuar los efectos adversos del Nuevo Régimen de Importación del Plátano de la Unión.

La empresa Noboa, siendo internacional, optó por la estrategia defensiva y, representada por su gobierno, denunció ante la OMC la Nueva Política de Importación del Plátano de la Comunidad alegando ilegalidad y discriminación. Todo ello tuvo como objetivo preservar su volumen de exportación en el mercado comunitario del plátano y, a la vez, garantizarse un margen de expansión en dicho mercado. Al mismo tiempo, la oposición de la empresa al Régimen de Importación del Plátano de la Unión ha tenido como objetivo evitar que la Comunidad impusiera gravámenes insostenibles y limitase su volumen de negocio en los plátanos procedentes de fuera de los países ACP y la Comunidad (España, Grecia, Portugal & Francia).

Además de todo lo anteriormente mencionado, el creciente protagonismo de las superficies comerciales y los distribuidores y operadores del sector del plátano en los países importadores, y la creciente tendencia del consumidor europeo hacia el consumo de un plátano de calidad proveniente de un comercio justo, así como su interés por las

condiciones de los trabajadores del sector del plátano de los países productores/exportadores, han hecho que las multinacionales del plátano adaptaran su estrategia teniendo en cuenta más al consumidor que al productor. Además, las presiones que han ejercido las ONGs medioambientales en los países latinoamericanos productores y exportadores del plátano y las reclamaciones de los sindicatos y asociaciones de trabajadores del sector a principios de los noventa, han contribuido significativamente a que las multinacionales cambiaran su conducta y estrategia en el comercio internacional del plátano. Todos esos factores propiciaron que las multinacionales desarrollaran una nueva política empresarial conocida como estrategia de coordinación vertical. Es decir, las multinacionales pasaron de la estrategia de integración vertical en la que todo se coordinaba, desde el lugar de producción (país de origen de plátano) hasta el de consumo (país de destino). La estrategia de coordinación vertical se centró en hacer participar a los socios de las multinacionales en las fases de transporte, maduración y comercialización del plátano en el país del consumo del producto. Todo eso se llevaba a cabo mediante la implicación de todos los agentes económicos en todas las fases de la comercialización del plátano tanto en los países productores como en los países consumidores. En Suma, se trataba de integrar a todos agentes comerciales y económicos en la producción y comercialización del producto en cuestión cualquiera que fuese su grado de implicación en la comercialización del plátano.

***TERCERA PARTE:***

***VALORACIÓN COMPARADA DEL EFECTO  
DEL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL  
PLÁTANO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE  
LAS ISLAS CANARIAS Y LAS ISLAS  
BARLOVENTO***

## **CHAPTER 6.**

# ***EU TRADE PREFERENCES AS COMMERCIAL AND DEVELOPMENT POLICY INSTRUMENTS WITH ACP COUNTRIES***

### **6.1. INTRODUCTION**

In the last forty years, trade preferences as commercial policy instrument have been the cornerstone of the trade and economic relations between developed and developing countries<sup>19</sup>. The United States, Canada, Japan and the EU (Quad countries) have all granted at one time or another trade preferences and agreements to a group of developing countries or a subset of those countries in order to help them sustain their economic growth and meet their development objectives; and ultimately facilitate their integration into the multilateral trading system. The objectives of granting those preferences from the developed to developing countries were manifold. On the one hand, developed countries' primary motivation was to provide developing countries with market access that otherwise would have resulted difficult for them to accede, given that their economies were not at par with the ones from the industrialized countries (at least at the initial phase). On the other hand, considering that forty years ago, most of the developing countries were either coming out of colonization or had economies that were based on single commodities as their source of export earnings, thus, the granting of trade preferences was a means to helping those developing countries integrate the world economy<sup>20</sup>. In addition, in some cases, industrialized countries granted trade preferences to developing countries as a way to preserve trade and economic relations that were in place before some of those developing countries (in the case of African, Caribbean and Pacific countries) gained their independence. From the outset, except for the Yaoundé Conventions (1963-1975), the

---

<sup>19</sup> See EU Generalised System of Preferences "EBA" Everything But Arms initiatives: Special Arrangements for Least Developed Countries Generalised updated 07-08

<sup>20</sup> See Agricultural trade policy and food security in the Caribbean: Structural issues, multilateral negotiations and competitiveness, Trade and Markets Division, Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome, 2007

overwhelming majority of the trade preferences granted by the EU (formerly EEC) and the US as well as Canada, Japan, Australia and New Zealand were non-reciprocal but discriminatory in nature. And as it was to be expected, this led to all sort of controversy and denouncements from other developing countries that felt excluded from the trade preferences enjoyed by an exclusive group of other developing and least-developed countries. Moreover, proponents of a liberalized multilateral trading system followed suit in denouncing the supposed discriminatory trading practices that they considered would distort the global trading system and provide disincentives for the preference receiving countries from making sound domestic economic reforms and policies that would put their economic developments on the right track (Johnson, 1965). Hence, trade preferences were considered as trade and economic instruments, among a set of policies, which could help bridge the gap of economic divide between the richer North and the poorer South.

That said, from the beginning, the relevance and value of preferential trade schemes have been subject to numerous studies by its critics as well as its proponents. Nevertheless, developed countries have, however, justified their granting of unilateral market access to developing countries on the premises of the GATT provisions (Special and Differential Treatment and the Enabling Clause as the legal justification of such policy) and assistance to the economic growth and development objectives of those nascent economies.

However, over the course of the years, the value of trade preferences has gradually eroded due to the accelerated reduction of the Most Favored Nation (MFN) tariffs. This has become even so since the introduction of tariff reductions in agricultural trade policies of the GATT/WTO member countries during the Uruguay Round (UR) negotiations. As a consequence, trade preferences for special groups of developing countries, such as the Cotonou Agreement between the EU and the African, Caribbean and Pacific (ACP) countries, have incessantly come under scrutiny in the WTO.

At the heart of the negotiations for further liberalization of the global trading system today, are the incessant efforts from developing and special groups of developing countries to safeguard the accrued privileges accorded to them by the developed countries. At the same time, the critics of such an arrangement have also been making their voices heard against such trade preferential regimes and rightfully or not rightfully so demand further MFN trade liberalization, which consequently, will further erode the value of trade preferences. In essence, this is what has stalled the current Doha Round Negotiations between the Industrialized developed countries and the developing/emerging economies and the least-developed ones.

Therefore, considering the issues that confront the developed and developing countries within the ongoing Multilateral Trade Negotiations, we consider that a series of questions related to the relevance of trade preferences ought to be studied and analyzed. First, what is the value of trade preferences for developing and special groups of developing countries in the current globalized trade system? Second, what are the advantages and disadvantages of trade preferences? Third, what other trade policy alternatives should developed countries consider as other avenues of assistance for economic development?

In the case of our study, our focus and interests will be to analyze the EU agricultural trade policy schemes with the ACP countries and our analysis will specifically deal with the EU banana regime and its implications on the exports and productions of commodities such as bananas from export dependent islands like the Windward Islands. That said, agricultural export tariff preferences for developing countries are in general of paramount importance to those countries, and in the case of the EU banana policy, they have been fundamental in maintaining the production and exportation of many ACP countries. For instance, many studies have corroborated that the Caribbean banana exports and in particular the Windward Islands have been a big beneficiary of the EU banana tariff preferences<sup>21</sup>. However, with the gradual and continuous reduction of the MFN tariffs, special preferential regimes such as the EU banana policy have been losing the significance that they once held for the vulnerable export dependent economies such as the Windward Islands. This in effect, has been the new paradigm of trade relations between the developed and developing countries since the liberalization of agriculture trade policies agreed on in the Uruguay Round. Hence, given that the preferential trade regimes for developing and a subset of developing countries are becoming less and less accepted as an efficient development tool (at least from the standpoint of developed countries and critics of preferential treatment), and the acceptance of the trade liberalization is more desired and widespread in the international trade relations today, the following questions are of utmost relevance to our analysis. That is, on the one hand, are ACP countries, in particular the Windward Islands, going to lose the most when the agricultural trade is further liberalized and the preference margins are eroded? If so, what should be the policy response to that from both the EU and the international community at large? On the other hand, if compensation is to be the answer of the first question raised, to whom then and how should the compensations be allotted? Besides, what

---

<sup>21</sup> See Forthcoming Changes in the EU Banana/Sugar Markets: A Menu of Options for an Effective EU Transitional Package. Report by Ian Gillson, Adrian Hewitt & Sheila Page. Overseas Development Institute

is the future of trade preferences in the Doha Round and Multilateral Trade Negotiations in general?

That said, the aim of this chapter is to introduce and assess trade preferences that have been the cornerstone of commercial and economic relations between the developed (Quad countries in particular) and developing countries. In the case of our work, our objective is to present the EU trade preferential schemes, alongside the US, Canada and Japan, and evaluate the potential that the preference erosions may have on the production and export dependent economy such as the Windward Islands. We will then later use the knowledge gained about the importance of preferential treatment in trade relations, and subsequently utilize it to compare the effects that preference erosions may have on the production and export of the Windward Islands (ACP member country) and the Canary Islands (EU banana producing region) to the EU banana markets. Afterwards, we will then undertake a comparative study and derive some conclusions from the effects of EU banana policy changes on the development dimension of an EU internal producer such as the Canary Islands as well as an external producer such as the Windward Islands in the following chapter (chapter 7).

Hence, the organization of this chapter will be structured in the following manner. The chapter deals, first, with the introduction of trade preferences as commercial and economic instruments used by the developed countries to govern their economic relations with developing countries and assist them as well in their quest for economic growth and development. It then proceeds by explaining the rationale, nature, and origin of the trade preferences as well as the development dimension of the preferential trade schemes of the EU, U.S., Canada and Japan. In addition, it goes on to present the cost and benefits of the preferential trade schemes for the preference receiving countries and conclude with an assessment of preference erosion and policy responses from both developing and developed countries. And as a conclusion, the chapter summarizes the relevance of the trade preferences for the developing countries in their international economic relations and their quest to integrate the world economy through the political economy of the global trading system.



## **6.2. THE RATIONALE, ORIGIN, AND NATURE OF TRADE PREFERENCES**

As cited earlier, in the last four decades, trade preferences as commercial and economic instruments have extensively been used by the industrialized (developed) countries in their international trade and trade relations with the less developed (developing) countries. In addition, industrialized countries have also used preferential commercial treatment with developing countries in their foreign policy as well as their development assistance strategies towards the lesser developed nations of the world.

Thus, the rationale of granting preferential treatment for developing countries stemmed from the post-war arrangements, namely, the pursuit of establishing a new international economic order that would govern trade and economic relations between the developed and developing countries. These arrangements were ushered into the newly created international economic institutions: that is, the International Monetary Fund, designed to oversee a stable international monetary system; the International Bank for Reconstruction and Development (generally referred to as the World Bank), designed to provide low-interest loans, interest-free credit and grants for economic development and other purposes related to the economic endeavors of developing countries; and an International Trade Organization, conceived to govern the international trading system. However, the International Trade Organization was never ratified by the US Congress, and as a consequence, it never entered into force. Nonetheless, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), originally established as a temporary arrangement pending the creation of a formal International Trade Institution, assumed to a certain extent most of the functions that were set out for the International Trade Organization.

Moreover, in the post world war era, the principle of non-discrimination emerged as the backbone and governing principle of the international trade system. As well put in the most-favored nation (MFN) clause embodied in article 1 of General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), non-discrimination should be the pillars upon which the international trade governance should be erected. This was a clear response to the economic protectionist policies and preferential trading arrangements that led or contributed to the great economic crisis of the 1930s. However, despite the logic behind that principle, GATT allowed exception to it. That is, Contracting Parties to GATT could and if so desired, establish a reciprocal trade agreement and grant unilateral trade preferences to developing countries. The rationale for granting unilateral trade preferences emerged from the view that

developing countries needed a special and differential treatment (SDT) under the GATT Regime.

Hence, providing a special and differential treatment for developing countries was a direct reflection of the prevalent development thinking of that era (1960s), namely, the theory of the import-substitution industrialization. The points made about that theory were that developing countries needed to develop their industrial capacity in order to reduce their import dependence and at the same time diversify their economies away from the primary goods that were subject to declining terms of trade and violent price volatility. As a result, the practical manifestation of that theory was to institute trade barriers within developing countries that would protect their infant and nascent industries against their formidable competitors in the developed nations. Besides, it was pointed out that developing countries needed to engage in export trades in order to generate export proceeds and expand their market opportunities, considering that their own domestic markets were not big enough to provide them with economies of scale (UNCTAD, 2004).

Furthermore, the second aspect of the Special and Differential Treatment that gained currency was the idea of providing preferential market access for developing countries. This in essence, would allow developing countries to have a better and preferred treatment in the major industrialized markets of the world. The institutional support for better market access for developing countries was notably presented and vigorously defended by Raúl Prebisch and Hans Singer of the United Nations Conference on Trade and Development. After successfully defending the relevance of such policy for developing countries, the General System of Preferences was established in 1968 under the auspices of the United Nations Conference on Trade and Development.

The underlying philosophy behind the Generalized System of Preferences (GSP) was to grant a non-reciprocal trade preference to developing countries. The Generalized System of Preferences per se is a framework through which non-reciprocal preferences are granted. The primary motivation for such policy recommendation from UNCTAD was to exempt developing countries from the most-favored nation (MFN) obligation (the founding principle of GATT) and at the same time allow industrialized countries to legally discriminate in favor of imports from developing countries (François, Hoekman, and Manchin, 2005). The key argument in favor of such proposition was that developed countries should and could discriminate in favor of imports from developing countries on the basis of special and differential treatment consideration. This was further argued by Dr. Prebisch when noting that “treating unequals equally simply exacerbates inequality”

(UNCTAD, 2004). That is to say, developed countries should trade and deal with developing countries differently from fellow industrialized nations even if the preferential treatment accorded to them was a clear violation of the sacrosanct principle of the GATT regime, namely the MFN clause. Yet, it is worth remembering though, that developed countries had applied non-reciprocal preferences to many of the subset developing countries for historical and colonial reasons before GATT recommended that such policy become available and standard practice for all developing countries (François, Hoekman, and Manchin, 2005).

As a response to the clear violation of the MFN clause, a waiver to the most-favored nation clause was approved by the Contracting Parties to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1971, in order to allow the GSP schemes to be applicable. Likewise, in 1979, the Contracting Parties also adopted the Principle of “Enabling Clause”, which created a legal framework for the establishment of the GSP schemes with the sole purpose of making it a legal instrument of international trade relations.

## **6.3. MAJOR GENERAL SYSTEM OF PREFERENCES (GSP)**

### **6.3.1. The European Union GSP**

The European Community, among other industrialized, developed countries was the first to implement a GSP scheme in 1971. The United States followed suit in 1976 and Canada, Japan as well as other industrialized nations did the same in the 1970s, respectively. As pointed out earlier, in this chapter, mentions will strictly be confined to the development dimensions of the EU, U.S., Canada and Japan’s GSP systems. In addition, given that central to our interests are the economic theory of the GSP and its development policy components and the EU trade and economic relations with the ACP countries, we will, therefore, not engage in judging whether developed countries should or should not grant those GSPs to the developing ones.

Moreover, since chapter 1 and 2 of our study have extensively covered, via the Yaoundé I & II and Lomé Conventions as well as the Cotonou Agreements, the EU trade and economic relations with the ACP countries, our objectives will then be to give an overview of the GSP schemes and not dwell onto its technicalities. Hence, this will further facilitate our analysis and make it easier to focus on the task at hand.

The EU GSP scheme has considerably evolved over the last three decades. Initially, it embodied different regulations for industrialized products, textiles products, agricultural products as well as products covered by the ESCS treaty<sup>22</sup>. The adoption of the regulations was on a yearly basis. In contrast, the standard EU GSP of today is administered by one single regulation for all products and arrangements for roughly a period of 3 years. The arrangements under the standard EU GSP scheme are as follows: (i) the general arrangement; (ii) the special incentive arrangements for the protection of labor rights; (iii) the special incentive arrangements for the protection of the environment; (iv) the special arrangements for LDC's; and (v) the special arrangements to combat drug production and trafficking.<sup>23</sup> It covers approximately 7,000 products out of which 3,250 of them are classified as non-sensitive while 3,750 are considered sensitive. Besides, in actuality, it provides preferences to 176 developing countries and territories. The general arrangements of the EU GSP scheme are available for all developing countries. However, the criteria for a classification of countries are left to the UN where countries answer that question and thereby self-select and classify themselves. The main characteristics of the early EC GSP were quotas and ceiling for individual beneficiary country and covered products (Council Regulation (EC) No. 2820/98). However, since 1995, the EU GSP no longer uses quantitative restrictions, rather, it grants tariff preferences to products based on whether they are sensitive or non-sensitive on the EU market. Another important feature of the EU GSP are the elimination (exclusion) and graduation (suspension) provisions that allow the Commission to better administer the GSP and target specifically countries that need it the most and avoid deferring its benefits to a selected few. That is, beneficiary countries that have reached a point where they are competitive in the international markets without an apparent need of preferences may be removed or excluded from the scheme. Likewise, product sectors that are deemed competitive in the international market may as well be graduated, provided that the graduation criteria are met.

Furthermore, considering that the EU GSP scheme has over the years targeted an array of developing countries, whether large ones such as China, India and Brazil or less developed ones such as the Central African Republic or Afghanistan, the EU GSP is being tailored to assist the development endeavors of developing countries as a whole and target them

---

<sup>22</sup> See EU Generalised System of Preferences User's Guide to the European Union's Scheme of Generalised Tariff Preferences, February 2003

<sup>23</sup> The special arrangements to combat drug production and trafficking are granted to countries that are engaged in combating illicit production and trafficking of drugs. These countries are Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Pakistan, Panama, Peru, and Venezuela

separately as well through different sorts of arrangements. As a result, the breadth and scope of the EU GSP have deepened and widened with the changing needs and objectives of the developing countries as well as the International Community. A clear example of this manifestation is the shift of focus from the concept of development to the concept of sustainable development. For instance, the EU GSP scheme has new “special incentive arrangements” that target the promotion of sustainable and economic development and at the same time reward countries that comply with protecting the labor rights and the environment as well as combating drug production and trafficking. Countries that comply with the new arrangements and benefit from them receive extra preferences on products that are deemed sensitive (Hoekman, Özden, 2005). This new scheme is also known as GSP+. Another feature of the EU GSP that is worth mentioning is its escape or safeguard clause. This is a mechanism that allows the European Commission to withdraw or suspend preferences from a given beneficiary country when some of its imported products appear to be threatening or causing serious difficulties to a community producer.

That said, in addition to the general arrangement of the EU GSP scheme, the Community adopted in February 2001 a more generous GSP scheme known as the Everything But Arms (EBA) initiatives (Council Regulation (EC) 416/2001) for a group of 50 developing countries that need special assistance and arrangements. Those countries are known as least-developed countries (LDCs).<sup>24</sup> The EBA initiatives provide the 50 LDC countries duty-free access to the EU market for all products without any quantitative restrictions, except for arms and munitions. Additionally, fresh bananas, rice and sugar were not also liberalized immediately under the new program. Nevertheless, duties on them were scheduled to gradually be reduced until duty-free access is granted for bananas in January 2006, for sugar in October 2009 and for rice in September 2009 as well. Besides, the EBA initiatives do not have an expiry date. Its regulation foresaw that the special assistance and arrangements for the least-developed countries should be kept for an unlimited period of time and not be subject to the same renewal provisions of the standard EU GSP scheme. However, the Community could remove a country from the EBA arrangement in the event that that country was to be excluded by the UN from the list of the least-developed countries.

---

<sup>24</sup> According to the UN classification, the following countries are considered to be least developed countries. They are Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros Islands, Djibouti, Equatorial Guinea, Eritrea, Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Laos, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sao Tome and Principe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Tanzania, The Congo Democratic Republic, The Maldives, The Solomon Islands, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen and Zambia

Therefore, if that eventuality were to occur, the Commission would establish a transitional period of at least 3 years as stipulated in the GSP regulation in order to assist that country face its new situation.<sup>25</sup>

Moreover, besides the EU GSP schemes, the Community offers another preference program available only to the African, Caribbean and Pacific (ACP) countries under what is now the Cotonou Agreement<sup>26</sup>. There are currently 79 member countries that make up the ACP organization and benefit from the trade and economic preferences granted to them by the EU. In general, the ACP preference is more generous than the standard GSP even though the EBA scheme on the contrary, offers a better tariff reduction than the ACP one. The ACP preference scheme offers most industrial products originating in the ACP countries duty and quota-free market access to the EU market. Yet, it is still less generous for agricultural products originating in the ACP countries that are considered sensitive. For example, according to Hoekman and Özden, in the year 2000, the Community was still applying duties to 856 tariff lines, out of which 837 were agricultural products. Besides, out of these 856, 116 lines were excluded from the Cotonou Agreement. As a result of these restrictions, the Community made an additional 301 tariff lines eligible for reduced duties provided that certain quantitative restrictions were met (tariff quotas) by the ACP countries as a group in order to respond to the criticism levelled against the restrictive nature of Cotonou on imported agricultural products. The rest of the remaining 439 product lines were subject to a reduced duty but not to a quantitative restriction.

In a nutshell, the Cotonou Agreement is an evolution of the market access preference that the Community started granting to former colonies in the 1950s. Right after the independence of many of the current members of the ACP organization, the Community and some former colonies signed the Yaoundé I and II Conventions (1963-1975). After the United Kingdom joined the Community (1973), many of its former colonies joined the Lomé I Convention (1975-1980) and also became signatories of the Georgetown Agreement which established ACP as an international organization.<sup>27</sup> The objectives of the Yaoundé Conventions as well as the Lomé Conventions were for the Community to assist the newly independent countries foster their economic growth and development and fully participate

---

<sup>25</sup> See EU Generalised System of Preferences “EBA” Everything But Arms initiatives: Special Arrangements for Least Developed Countries Generalised updated 07-08

<sup>26</sup> The Cotonou Agreement is a development cooperation treaty between the African, Caribbean and Pacific (ACP) countries. It was signed in the year 2000 in Cotonou (Benin) and entered into force in 2003; and is due to expire in 2020. Its aim is to foster the economic development growth of the ACP countries, help them eradicate extreme poverty and integrate the world economy.

<sup>27</sup> See the Secretariat of the African, Caribbean and Pacific States

into the international trading system. The same preferential treatments that the Community granted to the former colonies were extended through the successive Lomé Conventions (II, III & IV) and the Current Cotonou Agreement. The difference so far between the early conventions and the current agreement is that the Community and the ACP countries alike, although grudgingly, have been looking to make the Cotonou Agreement more multilaterally compliant, reciprocal, and WTO pleased. This is expected to be accomplished through a series of Economic Partnership Agreements (EPAs) which will cover trade related areas such as competition policy; intellectual property rights, and culminates into a free trade areas (FTAs) between the ACP countries and the European Union.

### **6.3.2. The United States GSP**

The United States General System of Preferences was established by Title V of the Trade Act of 1974 (P.L. 93-618), as amended<sup>28</sup>. It entered into force in 1976 and has been in operation ever since. It authorizes the US President to grant duty-free preference for any eligible product from any designated beneficiary developing country (BDC), and sets out criteria for the designation of eligible countries and products as well. In addition, the Trade Act of 1974 empowers the President with the discretion of removing a product or withdrawing a country from the GSP eligibility when an imported article from a beneficiary country reaches a certain threshold value known as “competitive need limit” or when a 50% of total US imports of the product come from a single country. This policy is implemented through economic criteria made available to the President. Moreover, the President is also authorized to withdraw eligibility from a beneficiary country that does not adequately protect intellectual property rights, observe workers rights, and embrace liberal trade policy and market economy. Furthermore, the GSP law also provides the President with the power of not extending GSP eligibility to, among others, communist countries, countries that nationalize or expropriate the property of the US citizens or infringe on their property rights as such (Cuba is a case in point), or to other industrialized nations (with some exceptions accepted).

Currently, the US GSP scheme grants duty-free preferences to approximately 4,600 products from over 140 beneficiary developing countries. Besides, the scheme offers an

---

<sup>28</sup> See CRS Report for Congress: Generalized System of Preferences: Background and Renewal Debate. Updated January 25, 2008

additional duty-free treatment to 1, 783 product categories originating in least-developed countries. As such, according to the CRS REPORT for CONGRESS, Generalized System of Preferences, Updated March 30, 2006, the United States imported \$24.5 billion under that program; and Petroleum products, automobile parts, jewelry, and furniture were among the leading imports under the referred program.

The US GSP law is reviewed every year by a subcommittee of the Trade Policy Staff Committee (TPSC). This subcommittee is chaired by the office of the US Trade Representative (USTR) with a representation of the members of the Departments of Agriculture, Commerce, Interior, Labor, State and Treasury. The main agenda of the annual meeting of the subcommittee is to convene and decide on the eligibility of the countries and evaluate petitions for adding and removing items from the list of eligible products. It also discusses and reviews trade policies and practices of beneficiary countries and their enforcements of issues such as the protection of intellectual property rights, respect of workers rights and many pertinent trade-related matters that condition the eligibility of the US GSP scheme. In example, in August 2001, the subcommittee suspended Ukraine from the list of beneficiary countries because it deemed that that country's observance for the intellectual property rights was not satisfactory enough (Cooper, CRS Report for Congress, 2006). As a consequence, this discretion of the subcommittee led some observers of the US GSP scheme to affirm that beneficiary countries stay on their good behaviour because of the perceived threat of losing preferential treatment.

In addition, the subcommittee also makes recommendations about the removal of a product from the benefits list when it considers that the product has become sufficiently competitive or import-sensitive to the interests of the US producers of the like product. Now, it is worth mentioning that the designation of the import-sensitivity of a product under the US GSP treatment has been a source of controversy. That is, since the Trade Act does not offer a clear definition of what is considered "import-sensitive" or "sufficiently competitive", the subcommittee, therefore, is left to making a judgement call on a case by case for each product. As a result, countries whose products are being removed from the preferential treatment list cite the subcommittee's decisions as lacking objectivity and consistent interpretation of product eligibility.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> See US General Accounting Office. Assessment of the Generalized System of Preferences Program. November, 1994, pp. 79-81.



As previously noted, the Trade Act of 1974 has undergone various changes, some among others are, the major statutory change in the US GSP scheme of 1996.<sup>30</sup> The extended GSP law of 1996 introduced for instance, two important provisions whose aims were to equally redistribute the benefits of the GSP on the one hand, and lower the threshold of the competitive need limitation on the other. The first provision stipulated that the President of the United States should terminate the GSP eligibility of a country once the World Bank statistics has shown that the country has become a “high income” country. At the time of writing, the World Bank statistics defines countries with per capita incomes of over \$8600 in the “high income” classification. Meanwhile, under the initial Trade Act, the per capita income threshold for graduation was \$11,800. Therefore, by adopting this new income threshold, beneficiary countries will graduate from the U.S. GSP scheme sooner.

In addition, the second provision of the said new Trade Act of 1996 lowered the economic value of the competitive need limitation from \$114 million in 1994 to \$75 million in 1996 and increased it thereafter by \$5 million each year after 1996. Moreover, another novelty of relevance in the new Trade Act is that it gave the President a specific authority to make additional articles from the least-developed beneficiary countries eligible under the United States GSP treatment. Lastly, it also prohibited assessing an article for GSP benefits for a period of three years once that article has been formally denied such benefits.

As a concluding remark, the U.S. GSP treatment was established in the 1970s with the objectives of assisting the developing and less developed countries spur their economic growth and development as well as participate in the international trading system. However, given the conditions that have evolved over the years with respect to the eligibility of the U.S. GSP treatment, critics and observers alike have found that it has been used as a tool of foreign policy by the U.S. Government rather than a tool of economic development assistance as originally thought out. Besides, when compared with the EU GSP scheme, the scope of its products coverage is less than its EU counterpart, even though the U.S. GSP scheme is rather straightforward in its classification of product categories (sensitive and non-sensitive) than the EU’s. Nonetheless, it is worth bearing in mind though, that the U.S. GSP law has been subject to several modifications and adaptive as well to the ever changing international economic relations between the developed and developing countries. Also, given that the governance of the international trade relations has also changed considerably

---

<sup>30</sup> CRS Report for Congress: Generalized System of Preferences: Background and Renewal Debate. Updated January 25, 2008

since the creation of the WTO (1994), the US, as well as the EU, has created additional unilateral non-reciprocal trade schemes for assisting the developing economies in their quest for economic growth and development (see EU GSP scheme section).

Hence, in addition to the GSP treatment, the United States has other non-reciprocal trade policies such as the Caribbean Basin Initiative (CBI), the Andean Trade Pact (ATP) and the African Growth and Opportunity Act (AGOA) designed to assist and govern its economic and trade relations with various regions of the developing world. That said, those policies will further be explored in the following sections.

#### **6.4. THE CARIBBEAN BASIN INITIATIVE**

The Caribbean Basin Initiative (CBI) is a series of trade laws that the U.S. government enacted in 1983. The objective of the laws was to unilaterally grant trade preferences to a group of 28 Caribbean Islands countries and territories. The first of the CBI laws was the Caribbean Basin Recovery Act (CBERA), intended to help facilitate the exports and diversification of the Caribbean Basin economies. The eligibility to the program was based on a series of conditions that prospective beneficiary countries must fulfil. Central among the conditions are the following: (1) the kind of the government seeking for the CBERA benefits; (2) the degree of the observance of the international property rights by the government; and (3) the existence of the extradition treaty with the U.S. government and the observance of the internationally recognized workers rights (USTR 2001). Despite the stringency for CBERA eligibility, 24 out of 28 potential beneficiary countries were admitted to the program and only 4 were not admitted to it.<sup>31</sup> The four countries that declined request for participation in the CBERA program were Anguilla, Cayman Islands, Surinam and Turks and Caicos Islands.

The CBERA product coverage was more generous than the standard U.S. GSP scheme. The program granted duty-free treatment for most products originating in the beneficiary countries, except for some agricultural products that were still subject to quotas treatment and other restrictive measures. In addition, most footwear and textiles products were not

---

<sup>31</sup> The Caribbean Basin Initiative includes the following countries: Antigua and Barbuda, Anguilla, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, British Virgin Islands, Cayman Islands, Costa Rica, Dominica, Dominican Republic, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Montserrat, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, St Kitts and Nevis, St Lucia, St Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Turku and Caico Islands.

covered either under the CBERA system. Yet, to remedy some of the shortcomings of the program, beneficiary countries and the U.S. government negotiated separate arrangements for textiles products under the Special Access Program (SAP). The aim of the special arrangement was to either raise quotas or allow quotas free access of the imports originating in the beneficiary countries.

In 1990, the U.S. Congress amended CBERA and extended it with the Caribbean Basin Recovery Expansion Act (CBEREA). The new law simply granted preferential treatment to products that previously were exempted under CBERA and also introduced some changes in trade related provisions such as the rules of origin. In addition, it also relaxed some constraints previously applied onto the importations of footwear, apparel, textiles and some agricultural products. Moreover, CBEREA system was made permanent by the U.S. Congress, and unlike the other U.S. trade preferences for the developing countries such as the standard GSP scheme, it also was not made subject to country (beneficiary) graduation and competitive need limitation. Furthermore, another significant change brought about by CBEREA was the authorization (Presidential Proclamations) granted to the U.S. President by the Congress to further undertake tariff reduction for some product categories for the beneficiary countries.

Despite all that, some goods were still kept exempted under the new law even though its product coverage was greater when compared with CBERA's. For instance, plastic, rubber gloves, tuna and petroleum products were still exempted for preferential treatment under CBEREA (US Department of Agriculture, Economic Research Report Number 6).

With the establishment of North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the MFN tariff reductions that were negotiated during the Uruguay Round, the benefits that CBI as well as CBERA and CBEREA had offered the Caribbean basin economies were no longer as attractive as they initially were. As a result, the Caribbean countries sought for new arrangement under the so-called NAFTA parity from the United States in order to preserve the preferential treatment that the Congress had accorded them.

As a response to the Caribbean basin economies' plea, in May 2000, the U.S. Congress extended CBEREA into the Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA). The objective of the new trade law was to simply extend the intra-regional NAFTA provisions on trade to the Caribbean countries in a number of important sectors and imported products originating in them. The new law entered into effect on October 1, 2000 and will expire on September 30, 2008. However, it is worth bearing in mind that the duration of the new law is incumbent upon the establishment of any other relevant free trade agreement or the entry

in force of the Free Trade Area of the Americas (FTAA). Under the new law (CBTPA), products originating in the Caribbean economies such as footwear, watches, petroleum and petroleum products as well as leather apparel and canned tuna are granted NAFTA type of preferential treatment. In addition, most textiles and apparel products were given duty-free access to the U.S. market under the new law even though quota restrictions are still applied on some products in some cases. As for the agricultural products such as sugar, rice and tobacco, the tariff rate quotas were still applying to them. As an example, according to Christian Bjornskov and Ekaterina Krivonos, in the year 2000, 11.9% of all products from the Caribbean basin accessed the U.S. market under the CBI program and an additional 6% entered the U.S. market under the CBTPA system.

The new law included additional eligibility requirements and the chief among them were the following: (1) A beneficiary country should fulfil WTO obligations; (2) a beneficiary country should participate in the negotiations for the FTAA; and (3) a beneficiary country should observe the protection of the intellectual property and labor rights. Thus, in addition to the new eligibility requirements mentioned-above, the new NAFTA-parity rule requires that the U.S. government determine if a CBTPA beneficiary country has instituted or is making substantial progress towards the implementation of NAFTA customs standards that would make the verification of the rules of origin transparent and feasible. Interestingly enough, as of October 2, 2000, according to the U.S. Trade Representative, only 10 out of the 24 CBERA beneficiary countries had met the stated requirements (US Department of Commerce, 2000).

#### **6.4.1. The Andean Trade Preference Act**

The next U.S. regional trade preference program for developing countries is the Andean Trade Preference Act, also known as the Andean Pact. This trade preference extends preferential benefits to Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru. It was enacted in 1991 for a 10 year time limit and its main purpose was to help the beneficiary countries develop viable economic development alternatives in order to reduce their dependence on the cultivation and trafficking of drugs. Therefore, in order to benefit from the system (ATPA), beneficiary countries must certify that they are committed to the efforts required to take on the production and eradication of the drugs in their countries. The ATPA product coverage was modelled after the CBI and its products as well as its country eligibility requirements were also similar to the ones under the CBI system.

In 2001, the ATPA system was terminated after completing its 10 year time limit. In 2002, it was expanded for an additional 6 year life limit and extended as the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA). The new law was amended to extend preferential treatment to products such as footwear, petroleum as well as apparels so long as they are subject to restrictive rules of origin. The ATPDEA currently provides duty-free access to the U.S. market for about 5,600 products originating in the four beneficiary countries mentioned-above. Its agricultural product coverage is similar to the CBERA system and, like the CBERA beneficiary countries the ATPA program does not condition its beneficiaries to a system of graduation nor make them subject to the products competitive need limitation.

#### **6.4.2. The African Growth and Opportunity Act**

The final U.S. unilateral trade preferences offered to a group of developing countries is the African Growth and Opportunity Act (AGOA). The AGOA program was enacted in the year 2000 as Title 1 of the Trade and Development Act of the year 2000. It is a series of U.S. trade legislations devised to help Sub-Saharan African (SSA) countries develop market-based economies and attract U.S. based investment. They were also intended to assist mainly reforming African countries with greater access to the U.S. market and at the same time encourage greater economic ties and partnership between the U.S. business community and the reforming African countries. Thus, AGOA's main objective was to offer tangible incentives for African countries to continue in their endeavors to liberalize their economies and participate fully into the international trading system. The Act granted duty-free and quota-free access to U.S. market to potential 48 Sub-Saharan African countries. However, as of the time of writing, there are only 41 African countries that are AGOA eligible.<sup>32</sup> On August 6<sup>th</sup>, 2002, President Bush signed amendments to AGOA and this became known as AGOA II. The amended system expanded the preferential access for imported products originating in the AGOA beneficiary Sub-Saharan African countries. Similarly, on July 12, 2004, President Bush signed the AGOA Accelerated Act which became known as AGOA III. This new act carried with it modified provisions and extended

---

<sup>32</sup> As of August 2008, there are 41 AGOA eligible countries. They are: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Chad, Comoros, DR of Congo, Djibouti, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome & Principe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, South Africa, Swaziland, Tanzania, Togo, Uganda and Zambia

preferential access for imports from beneficiary Sub-Saharan African countries until September 30, 2015. It also extended preferential treatment for third country fabric provision for three more years, from September 2004 to September 2007. Besides, the new law also added new congressional guidance to the U.S. administration on how to supervise and administer the textiles provisions of the system.

On December 20, 2006, President Bush signed the Africa Investment Incentive Act which further amended parts of the AGOA act and became known as AGOA IV. This new legislation brought about many changes. Chief among them are the following: (1) it extended the duration of the third country fabric provision for an additional five years, from September 2007 to September 2012; (2) it added a new provision on “abundant supply” and considered certain denim articles as being in abundant supply; and (3) it lifted restrictions on the exports of certain textile products under AGOA from lesser developed beneficiary countries. Furthermore, the new Act also expanded the list of products eligible for duty-free access under the U.S. GSP scheme to the AGOA beneficiary countries. That is, while the standard GSP system covers approximately 4,600 products, the AGOA-GSP scheme increased the product coverage to a neighbourhood of 6,400 articles. This new AGOA-GSP scheme is provisioned to be in effect until September 30, 2015.

As it is being stated previously, the overall objective of AGOA has been to help Sub-Saharan African countries integrate the multilateral trading system and develop their trade capacity as well as become part of the global trade negotiations. And unlike other U.S. non-reciprocal trade system, AGOA provides technical assistance to the beneficiary countries in order to help them take advantage of the tariff reductions that are extended to them and build their trade capacity as well. However, despite the generous offer that the program extends to the prospective and beneficiary countries, certain conditions must be met in order for an eligible country to benefit from the system. The AGOA system allows the U.S. President to extend eligibility to countries that apply for the benefits of the program. This is implemented through meeting certain criteria. Central among them are the implementation of the market-based economies, the observance of the rule of law, the protection of intellectual property rights, the establishment of political pluralism, the creation of anti-corruption policies, the elimination of barriers to U.S. trade and investment, the commitment to reduce poverty, the protection of human rights and workers rights and the elimination of child labor practices. Although these criteria seem very difficult to meet for many of the potential AGOA beneficiary countries, the vast majority of them have strived to achieve those objectives despite the fact that the U.S. Government did not expect any of

them to fully meet all the conditions. In addition, it is worth mentioning that the AGOA eligibility criteria are, to a certain extent, identical to the standard GSP scheme. As such, countries should at first be GSP eligible before qualifying for the AGOA benefits. This includes all the expanded GSP provisions as well as the apparel provisions that initially were exempted from preferential treatment.

Moreover, as for the product eligibility, the President of the U.S. is authorized as well under the AGOA program to provide duty-free treatment for any article imported from the AGOA beneficiary countries so long as the article is not import sensitive to a domestic industry or producer. The determination of the product eligibility, however, is undertaken once the U.S. Trade Representative (USTR) and the U.S. Trade Commission (USITC) have concluded that the imported products from the beneficiary countries are not a threat to the domestic competitors. Once that is being determined, they would then present a favorable recommendation to the President before he makes official decision. This whole process is undertaken through an exhaustive public comment and review of each case. As an example, on December 21, 2000, the U.S. President extended the duty-free treatment available under the GSP scheme to AGOA eligible countries for an additional 1,800 product lines. This is in addition to the existing 4,600 line items available under the non-AGOA GSP beneficiary countries. Product items such as footwear, luggage, handbags and watches that were previously excluded from duty-free access were included in the additional line items (1,800 tariff line items). Furthermore, the new Act extended the eligibility of the GSP scheme for Sub-Saharan African countries until September 30, 2015. Finally, it also exempted Sub-Saharan African countries from being subject to the process of competitive need limitations which put a limit on the value and quantity of exports to the U.S. market from other GSP beneficiary regions.

## **6.5. JAPAN'S GSP SYSTEM**

The Japanese GSP system was adopted and entered into effect in the early 1970s. Its primary objective was to help promote the economic development of developing countries. The program was crafted to provide preferential treatment to eligible products originating in those countries via tariff reductions or through complete elimination of it to the Japanese market. Currently, the system accords preferences to 164 countries and regions. The eligibility of the system is decided by a Ministerial Council formed to designate beneficiary

developing countries. Therefore, any developing country that wishes to benefit from the Japanese preferential treatment must meet certain conditions. These include: (1) the preferential treatment applicant country must be a developing country; (2) at the time of the application for eligibility, the applicant country must have its own trading and tariff system; and (3) likewise, at the time of request for eligibility, the applicant country must be eligible and beneficiary of trade preferences from other trade benefits giving nations.

The Japanese GSP scheme mainly extends its preferential treatment to agricultural and fish products based on what the system denominates as a positive list. In addition, the system provides zero duty and free quotas to products originating in least-developed countries. Moreover, Japan's GSP program extends its preferences to all imported industrial and metallurgical products from beneficiary developing countries. However, there is an exception applied to a group of products that are not listed in the positive list (industrial as well as metallurgical products that do not enjoy preferences). This exception, nonetheless, does not affect least-developed countries. For, any industrial or metallurgical product that originates in them is eligible for a preferential treatment (duty reduction and quota free alike) under the Japanese GSP scheme. Just like the EU and U.S. GSP schemes, the Japanese program is also equipped with a safeguard measure. This provision allows the Japanese government to withdraw preferential treatment from imported products that it considers are creating adverse effects on the domestic industry. In addition to the safeguard measures against imported products, the Japanese GSP system allows also the government to withdraw eligibility from any beneficiary country when it deems necessary. For instance, if a beneficiary country is listed by the World Bank's Country Statistics as an advanced country over a three year period, that country then automatically loses its eligibility. Plus, beneficiary countries lose out their preference benefits when one country's export of an eligible product to the Japanese market exceeds 25% of Japan's total imports of that article. Moreover, a beneficiary country may also lose its eligibility for Japanese GSP scheme when that country's exports value reaches ¥1Billion.

Furthermore, in order for a country to benefit from the Japanese preferential tariff treatment, it must provide the Japanese customs authorities with a certificate of origin Form A. This can be done either through the beneficiary country's government or via competent entities in the exporting countries such as Chamber of Commerce. However, an exception is allowed when the value of the imported products from the beneficiary country does not exceed 200,000 Japanese yen. Finally, the system also requires that a certificate of cumulative



origin and a certificate of origin (Form A) be attached to the eligible imported products and submitted to the Japanese customs authorities.

### **6.5.1. The GSP Scheme of Canada**

The Canadian GSP system came into effect on 1/7/1974 for duration of 10 years. It was renewed in 1984 for another 10 year time life and expanded its product coverage. Likewise, the program was extended again in 1994 for 10 years duration. In the meantime, in the year 2000, the Canadian government expanded its GSP product coverage by adding 570 items to the list of products originating in the least-developed countries (LDCs) that are eligible for duty-free treatment into the Canadian market. The added products (570), among others, included several agricultural goods, fish and industrial products, such as iron and steel as well as chemical products and children's toy. Nevertheless, it is worth mentioning that the expansion of the product coverage excluded textiles and clothing products that were of utmost importance to the exports of many developing and less-developed developing countries.

In addition, on January 1<sup>st</sup>, 2003, the Canadian government again extended duty-free and quota-free access to exported goods originating in less-developed countries. Again, exceptions were made for some products such as dairy products, poultry and eggs. Thus, the novelty in the new policy was to extend duty-free and quota free treatment to textiles and clothing products imported from less-developed countries. Besides, the new initiative brought also some changes in the application of the rules of origin, whereby it allowed the use of cumulative rules of origin while importing goods originating in all beneficiary countries.

Furthermore, the Canadian GSP scheme also makes use of its safeguard clause when a Canadian industry or producer of a given article is threatened or injured due to imported products that benefit from preferential treatment. As an example, if that were to be the case from a particular Canadian industry or producer of a given product, the proper authorities would take up the case, review it and investigate the claims while taking into account the related WTO agreements on subsidies, anti-dumping and safeguard measures. Therefore, if an injury against a Canadian industry or producer is proven, the proper authorities then have the discretion of withdrawing preferences extended to the injurious goods or recommending quotas for them.

### **6.5.2. Trade Preferences as Development Policy Instruments**

As reiterated throughout this chapter, the fundamental justification for preferences is to promote and foster economic development in the recipient countries (Alexandraki and Lankes, 2004). Whether that objective has been attained has been a source of debate ever since industrialized countries began to extend unilateral and non-reciprocal trade preferences to developing countries. And as it was to be expected, differing opinions, interpretations and studies about the effectiveness and continuation of trade preferences have been the central debate on how developed countries should help developing nations promote their economic welfare<sup>33</sup>. Hence, proponents as well as critics of preferences have held strong opposing arguments on whether preferential treatment is a viable and effective mechanism for the economic development of the preferred receiving countries. Thus, as for the critics of the preferences, they question whether preferences really do help spur the economic development of the recipient countries even though they acknowledge that they may provide new export opportunities for industries that receive them. As a result, this debate about the effectiveness of preferences has been at the core of numerous studies seeking to evaluate the impact of preferences on growth and development. For example, according to Bureau, Jean and Matthews (IIS Discussion Paper No. 73/April 2005), the European Commission itself had expressed reservations over the effectiveness and benefits of the ACP preferential regime during the design and discussions leading to the implementation of the Cotonou Agreement. However, various statistical studies intended to corroborate with that assertion have been neither convincing nor conclusive (Ozden and Reinhardt, 2003; Stockel and Borrell, 2001). Besides, additional studies have also recently contradicted the validity of the arguments that question the effectiveness of preferences as development aid. For instance, in a study of African countries, Stevens and Kennan (2004) have shown that preferences do actually work on a global scale and their ineffectiveness may be caused by other factors. They specifically singled out causes such as “inadequate coverage, restrictive conditions, rules of origin, problems of technical standards imposed on tariff issues” as the main catalysts for the apparent ineffectiveness of the preferences. Yet, one of the strong arguments that the critics of preferential treatment have propounded against it is the dependency that they believe countries and industries that benefit from preferences develop over time, and the consequences that ensue thereafter in their

---

<sup>33</sup> See Bureau, Jean and Alan Matthews. “The Consequences of agricultural trade liberalization for developing countries: distinguishing between genuine benefits and false hopes.” IIS Discussion Paper No. 73/April 2005 Department of Economics, Trinity College Dublin

productive base. That is, the advantages that preferences extend to the preferred country whose production base may already be narrow could lead to the perpetuation of a one-product economy. This in consequence, may encourage the preferred country to adopt a protectionist attitude itself and obstruct internal trade reforms and market liberalization policies that will be more beneficial to it in the long run. As such, they claim that a country that depends extensively on the preferences will divert resources towards the industries that are preference-dependent. This occurs even when the preferences granted cover all goods, as is the case of the Everything but Arms (EBA) initiatives of the EU. For, the incentive will still be to concentrate resources to the goods where the preference margin is the greatest. In the case of many developing and less-developed developing countries however, the diversion of the resources to the products where the preference margin is the greatest takes place mainly in their exported agricultural products. Consequently, the preference receiving country will lack the incentive to diversify its production base, given that it will disproportionately concentrate its resources and high share of land to the preference receiving industries (Tangermann, 2001). Thus, the lack of diversification and the disincentive to expand other industries where preference receiving countries may have some comparative advantage could create adverse effects to those countries and make them vulnerable to unforeseen external shocks.<sup>34</sup> Hence, in the view of the critics, given that many of the preference receiving countries have already a narrow production/export base, relying heavily on those preferences will do nothing but contribute to their already weakened economic conditions and development strategies.

Moreover, critics of the preferences also claim that industries that rely heavily on them frequently become high-cost producers when compared by the world standards. For instance, they argue that industries that attract preferences end-up raising their average price of production because resources are more invested in those industries than it would have been optimally. Therefore, the disincentive of optimal resource allocation for the preference receiving industries may also lower the competitive pressures on them and at the same time make them passive in their economic development plans as well. As a case in point, Alexandraki and Lankes (IMF Working Paper, September 2004) pointed out that “it is calculated that the cost of production for sugar and bananas in the main exporters reliant on preferences is twice the level of that in the non-subsidised exporters.” (Source: Stoeckel and Borrell, *“Preferential trade and developing countries: bad aid, bad trade”*, Canberra 2001).

---

<sup>34</sup> See Alan Matthews “Policy Coherence for Development: Issues in Agriculture: An overview Paper.” IIS Discussion Paper No. 63

Furthermore, critics of trade preferences also argued that the assertion that trade preferences as an instrument geared to helping recipient countries raise their standard of living is way off the mark. The reason being, according to them, trade preferences are an untargeted instrument. That is, they do not seem to help those that truly need them; and on the contrary, they are likely to help the owners of land and groups that are mostly involved in the international trading. Consequently, this then, raises the question about the best way to extend development aid to the truly needy countries.

In contrast to the arguments expounded by the critics on the use and effectiveness of the trade preferences, its proponents have also held strong arguments in its favor. First, they defend the view that granting trade preferences to developing countries helps them to accede better the developed countries markets and thereby, expand their export markets and promote their economic development and growth. For instance, Tangermann (2001) succinctly presented the favorable argument for granting trade preferences to developing countries while taking into account that critics may also have valuable arguments against them: "...trade preferences are granted to developing countries because they demand better access to developed countries' markets and because developed countries are convinced by the view that this is a particularly useful way of providing poorer countries with better opportunities for economic growth". As such, it is worth reminding that this view is rooted into the central argument for extending tariff preferences for the manufactured exports of less developed countries advanced at UNCTAD in the late 50s and early 60s. This in itself was the extension of the infant-industry argument that was the basis of granting unilateral and non-reciprocal trade preferences to the less developed countries. Hence, as a result of those favorable arguments, proponents of granting trade preferences to the developing countries cite tangible benefits and advantages that derive from extending preferential treatment to developing countries. Central among them are (1) preferred access to developed country markets compared to non-beneficiary countries; (2) benefits from larger volume of exports and higher price earnings on exports; (3) creation of more employment; and (4) improvement of economic welfare and rapid economic growth. In addition, they further argued that granting preferred access to developed countries markets will create additional intangible benefits for developing countries, and positively contribute to their integration into the world trading system (Johnson, 1967). The intangible benefits include: (1) learning how advanced and sophisticated developed countries markets work; (2) becoming aware of the market needs to produce a high quality goods; (3) entering into business partnership and alliances; and (4) creating an outward looking economy towards international markets.

In sum, trade preferences as development tools have had their supporters and opponents ever since they became part of the policy debate in the international economic relations. Now, whether they have achieved their goals remains another debate even though some studies (Stephen and Kennan, 2004) have shown that in some concentrated export-commodities such as *sugar* (Mauritius Islands) and *bananas* (Windward Islands), they have contributed to expand export trade in the above-noted products rather than the other way around.

## **6.6. ASSESSING THE VALUE OF PREFERENCES**

Trade preferences have been the focal point of the debate in the ongoing negotiations for further multilateral trade liberalization within the framework of the Doha Development Agenda (DDA), also known as the Doha Round. Many developing countries and least-developed countries argue that the liberalization of trade and removal of trade-distorting policies in agriculture will adversely affect their interests, considering that doing so will decrease the benefits they derive from their preferential access to developed countries markets. This in essence is the basis of the preference erosion issue. Parallel to the arguments espoused by those developing and least-developed countries with respect to the liberalization of trade and removal of trade-distorting policies in agriculture, advanced developing countries on the other hand, feel that trade preferences that exclude them are discriminatory and should be eliminated altogether. That said, preferential access will always erode, as it has always been the case, so long as the MFN tariffs are further reduced or liberalized.

Nonetheless, MFN tariff reduction as many experts have dubbed it is a two-edged sword phenomenon. That is, on the one hand, it brings benefits to developing countries, whereby it improves developed countries markets access for their export products; and on the other hand, it also generates costs as well given that their preference margins (*the difference between MFN and preferential tariffs for products*) will definitely erode. These pros and cons of the MFN tariff reductions for developing countries and least-developed countries have been subject to numerous studies and analyses. Some studies advance that the cost of trade liberalization and MFN tariff reductions outweigh the benefits that greater developed countries markets access could provide to developing countries. This continuous phenomenon is the reason why trade preferences and their erosion are central to the

development policy debate. In addition to the MFN tariff reductions as the basis of trade preference erosion, it is worth noting that other unilateral trade policy changes also affect preferences as well. For instance, unilateral US decisions to change its Farm Policy, EU unilateral decisions to change its agricultural policy (CAP) as well as the signing of new free trade agreements or the deepening of existing preferences can all reduce the preference margins of the preferred beneficiary country. Similarly, the successive EU banana import policy reforms are a case in point where the ACP banana export countries such as the Windward Islands have seen their economic benefits reduce considerably due to the changes made by the EU in its banana import regime. As a consequence, ACP countries have been very critical and contrary to the EU plans to reform its banana and sugar import policies in the recent years. This is so because the ACP countries fear that reforming the EU sugar and banana regimes would gradually dismantle the advantages that they have thus far enjoyed in the EU market. Suffice to say though, in the case of the reforms of the EU Common Market Organization for Bananas (CMOB), compensatory funds were set up to mitigate social as well as economic effects in the ACP countries exporting bananas to the EU. This point will further be reviewed in the next section of this chapter.

Thus, the question of quantifying the value of preferences and measuring the vulnerability of beneficiary countries due to preference erosion has been the cornerstone of studies, analyses and discussions over trade development policies between developed (industrialized) countries and developing countries and a subset of developing world. Therefore, in order to understand what makes countries vulnerable to preference erosion, one needs to first understand how valuable the preferences available to developing countries are. That said, measuring the value of preferences is a very difficult exercise, indeed. First, trade preferences are not extended to all developing countries and least-developed countries alike. Countries that grant trade preferences (U.S., EU, Japan, Canada, etc.) differentiate potential beneficiaries by their development levels, export capacities, regions of the world and thereby, condition their eligibility and product coverage as well as other pertinent eligibility requirements, such as the rules of origin and non-trade ones. Second, they determine who is eligible and who is not eligible for their preferential market access programs based on criteria they deem adequate for their systems. Third, they also take into consideration the World Bank country classification when determining in which category of countries a potential beneficiary should be classified. Also, in addition to the standard GSP schemes, major preference granting countries such as the United States, European Union, Japan, Canada and other high-income OECD countries extend other trade preference

systems to developing countries. In example, the U.S. has several regional schemes; *inter alia*, the AGOA program, the CBI system as well as the Andean Pact. Likewise, the EU has also regional schemes such as the ACP program as well as the EBA initiatives for a subset of developing countries (less-developed ones).

This amalgam of programs makes empirical assessments of preferences a very difficult task; notwithstanding the complication that arises when trying to assess the value of specific impact of preferences as opposed to other development policy factors. As a result, assessing the value of preferences via the growth rate of exports from the beneficiary countries to the preference granting countries is considered by many experts and stakeholders in that matter as insufficient and not fully informative.

Hence, as of late, policy literature has tended to rely on four descriptive indicators when assessing the impact of preferences. Those are:

- *Preference margins*: is the difference between MFN and preferential tariffs products.
- *Potential coverage*: is the ratio between products that are covered by trade preference scheme and the dutiable imports originating in beneficiary countries.
- *Utilization rate*: is the ratio between imported goods that actually receive preferences and those that are in principle covered under the preferential treatment scheme. This is a measuring stick of how effectively have the beneficiary countries used the preferences.
- *Utility rate*: is the ratio of value of imports that actually receive the preferences to all dutiable imports from that exporter.

The descriptive indicators are widely used when analyzing and assessing the value of preferences. Nonetheless, they themselves provide a partial view of the economic value of preferences. As noted before, evaluating the impact of preferences entails so many factors. Therefore, in addition to the descriptive indicators, and in order to have a more or less precise estimate of the value of preferences, it is recommended that one takes into consideration the following factors: (i) the cost of compliance with administrative requirements; (ii) the economic cost of the rules of origin that the preferred country incurs when it needs inputs from more expensive sources; (iii) other non-trade limitations and constraints such as political conditionalities; and (iv) the capturing of rents or benefits that derive from the preferences (sometimes these benefits may be captured by the importer). As a case in point, recent empirical literature situates the average cost of administrative requirements to 3 to 5 percent of the value of processed goods. In that case, for a preferential access to be desirable, the MFN tariffs will then have to be on average 4 percent higher than the preferred rates. And considering that the average OECD tariff is about 4

percent, preferences can only be desirable and meaningful when MFN tariffs and quotas are reasonably higher. In sum, given the difficulties that entail in evaluating the impacts of preferences, ranging from the limited empirical literature and the plethora of preferences that are extended to developing countries and a subset of them, and many other factors that need to be taken into account when assessing the value of preferences, we have decided to focus our analysis in the mentioned-above descriptive indicators. This however, does not mean that this is the only method conceived for assessing the impacts of preferences. Experts, among others, Hoekman, Martin and Carlos A. Primo Braga for instance, think that the simplest way to measure the transfers that preferences generate to the beneficiary countries is to calculate “the difference between the applied tariffs facing a country and the MFN tariffs that would otherwise have applied.” Their argument is that since many countries receive preferences, and this measure is an upper bound on the value of transfers, assessing the true preference margins should be based on the adjustment of preferences received by other countries. Nevertheless, they recognize that the lack of literature at the moment on estimating “true preference margins” makes the use of the traditional and simpler approach, margin of preference, as being one of the four descriptive indicators, all the more practical and useful for now.

### **6.6.1. Evaluating Preference Erosion**

As it was previously noted, preferences and other preferential schemes of major preference granting countries are not equally available to all developing countries exports. As a consequence, evaluating the effects of preference erosion has been and still is a complex enterprise. Reasons abound for why it is a complex exercise; some among them are the following supporting points. First, international trade today is mostly conducted under a liberalized trade regime and as such, a big share of the developing countries exports to the EU for instance, come in at MFN reduced tariffs. Second, the utilization of preferences also conditions the benefits of preferences as well as its erosion. In example, if a given article is imported from a preferred country under both an MFN tariff and a preferential rate, a reduction of the MFN rate will benefit exporters under that regime while counterbalancing the losses incurred by exporters that are granted preferential treatment. Third, MFN tariff reductions may also adversely affect the benefits of full preference utilization rates, given that gains may no longer justify the administrative costs (rules of origin) estimated at up to



4-5 percent of the processed goods. Fourth, the distributions of benefits or “rents” that derive from preferences are not completely captured by the exporting country. They are often shared with the importer of the goods as well. Finally, further liberalization may attract new competitors, and consequently, make preference margins erode even further. Hence, those supporting points clearly show why undertaking an assessment of the effects of preference erosion is a complex task.

However, despite the complexity, numerous studies have nonetheless analyzed the effects of preference erosion. Generally, those studies either use computable general equilibrium (CGE) models or are carried out in partial equilibrium framework. The findings of each model reflect whether broader trade liberalization is viewed in positive lenses or negative ones when estimating the effects of preference erosion. On the one hand, the CGE models evaluate the welfare and production effects of trade liberalization on a designated beneficiary country. That is, such models are constructed with a network of linkages between industries and countries/regions and they take into consideration that a change in one part of the world economic welfare will have negative effects on other parts (regions, countries) of the world. Thus, a loss for example, in one country’s export sector may be offset by gains in other sectors of that country’s domestic economy or in other regions or countries of the world under study.

On the other hand, the partial equilibrium models do not take into account such links and mostly focus on the negative impacts of trade liberalization as related to preference erosion. Whereas, the computable general equilibrium models, though more complicated to undertake, show the positive aspects of trade liberalization as well as the negative effects of preference erosion on the countries/regions under study.

Regardless of the methodology used, findings of most research have shown that preference erosions are fairly small in aggregate and their magnitude is rather exaggerated. For example, using partial equilibrium model, Alexandraki and Lankes have conducted an analysis of potential preference erosion of middle income economies, including in their analysis, the sugar, textile, and banana industries. Their findings report that the potential erosion is heavily concentrated in small islands economies such as the Windward Islands that are deeply dependent on quota-type preferences and the associated benefits that derive from sectors such as sugar, textile and bananas. Likewise, Stevens and Kennan (2004) also showed in their study that the potential of preference erosion is more acute in commodity specific (sugar, bananas, tobacco, etc) of small islands economies where OECD protections and preferences are deep. Both studies conclude by that those small islands economies that

have enjoyed deep preferences will have to adjust once the EU for instance, reforms its sugar as well as banana regimes. Similarly, using the partial equilibrium model, the IMF study (2003) also examined the potential overall impact on the exports of Least-Developed Countries of preference erosion assuming a 40 percent reduction of protection by Japan, Canada, US and the EU (Quad countries). The study assumed that the LDCs under study had free access to the Quad markets (notwithstanding the cost of compliance and other administrative constraints) and it concluded by pointing out that the potential loss at the macro level amounted to 1.7 percent of total LDC exports. Thus, its conclusion was individual LDCs will adversely be affected by preference erosion if their exports were mainly of products (sugar, bananas) that enjoyed deep preferences.

As for the computable general equilibrium (CGE) estimates of the value of preference erosion, findings have generally shown lower estimates of the preference erosion impacts. For example, in a study undertaken by François, Hoekman, and Manchin (2005), they found that EU liberalization would amount to an income loss of \$460 million for African LDCs. However, when the study included an OECD wide liberalization, the amount of the income losses dropped considerably to \$110 million. This dichotomy between the findings (estimates) of partial equilibrium framework and the computable general equilibrium models is mainly the results of what each model takes into account and how favorable or unfavorable is factored the MFN liberalization when undertaking the study. Hence, computable general equilibrium techniques also differ considerably from partial equilibrium framework. They make it possible to account for an array of situations such as the terms-of-trade effects, better market-access for non preferential trade following an enactment of MFN liberalization and different effects of preference erosion in different markets. Furthermore, the computable general equilibrium techniques also make it possible to factor in the different rules of non reciprocal programs that different OECD market concede, and also take into consideration the potential impact of various free trade agreements.

### **6.6.2. Policy Responses**

As is to be expected, several studies, the EU, the IMF, World Bank and many other multilateral institutions as well as stakeholders and designated beneficiary countries have grappled with the issues of preference erosion losses, and consequently, have sought for the best way to remedy its effects. In principle, it is widely accepted by the authorities in trade

development policies that preference erosion can be dealt with within the multilateral framework (WTO) and bilateral trade arrangements with developing countries as well. That is, from the multilateral framework side, policy responses can range from upgrading the existing preferential systems to making them more accessible to as many developing countries as possible (less discriminatory). Besides, making rules of origin simpler and less cumbersome as well as reducing the compliance costs will also make preferences more cost effective to the designated beneficiaries and attractive for them to use. In addition, non OECD importers can also help by implementing preferential trade policies that can contribute to ease off preference erosion losses of less fortunate developing countries. Moreover, another potential response to the preference erosion losses can be an implementation of multilateral trade concessions conceived to protect the preference dependent-countries such as the small islands economies that bear the brunt of the effects of preference erosions. This can be done through enhanced market access, rules of origin, for example.

As for the bilateral trade arrangements side, solutions to preference erosion losses can be fetched from the existing financial instruments for adjustment such as the IMF's Trade Integration Mechanism or EU financial instruments like the Special System of Assistance (SSA) of 1994 and the Special Framework for Assistance (SFA) of 1999.<sup>35</sup> In general, those financial instruments are designed to assist countries that are adversely affected by preference erosion for a temporary period. As such, they are known as transitional assistance programs. In principle, those transitional assistance programs are used in two ways. One, they can be used to compensate for lost income transfers or rents caused by preference erosions to the affected governments, companies or workers that are directly involved in the industries that have incurred the losses. In the case of small islands economies such as the Windward Islands, the banana companies, workers and households can directly benefit from such compensation as a poverty mitigating measure and incentive for helping them remained attached to productive activities. Two, they are also provided to assist the restructuring of production with the objectives of making the battered sectors more competitive or helping to develop new sectors in the afflicted country. Again, in the case of

---

<sup>35</sup> IMF's Trade Integration Mechanism was conceived to allay concerns that implementation of WTO agreements may result in temporary balance of payments problems  
The Special System of Assistance (SSA) was created in 1994 to help the 12 traditional ACP banana-producing countries adjust and cope with the establishment of the COMB  
The Special Framework for Assistance (SFA) was an upgrade of SSA, created in 1999 with an aim of assisting the traditional ACP banana-producing countries improve productivity in response to the 1998 reforms of the COMB

small islands economies such as the Windward Islands for instance, the support will go to the banana companies as well as the government in order to create new productive avenues for the affected workers and firms.

Furthermore, another potential solution is to address the preference erosion losses in the framework of broader aid-for trade efforts and development policy programs. That is, considering that the vast majority of research and studies have shown that only a limited number of small economies that are mostly dependent on preferences are impacted from the effects of erosion losses, thus, policy responses should selectively be targeted at those countries in order to help them overcome their problems. This can easily be implemented if OECD preference granting countries decided to convert the benefits or rent transfers (created by the preferences) into a financial equivalent of development assistance package. Hence, since aid transfers do not create any distortion of trade flows, we believe, they will therefore, be very effective in targeting the countries concerned and make development policy assistance less conflicting than they are today.

## **6.7. Concluding remarks**

In the last forty years, developed countries have used trade preferential regimes as commercial and economic tools in their relations with the developing world. The primary objective of trade preferences has been from the beginning to help developing countries foster their economic growth and development as well as develop and expand their trade capacities with the rest of the world. That said, preferential schemes ranging from standard GSP to specific programs such as the EU ACP and EBA trade policies and the U.S. AGOA and CBI programs have always stirred controversy ever since non-reciprocal and discriminatory preferential regimes were made legal by the GATT “Enabling Clause”. This became even so when the agricultural trade became part of the MFN tariffs liberalization during the Uruguay Round negotiations and the multilateral trade agendas that ensued thereafter (Doha Round). As a development tool, preferences have their share of critics and defenders. They both have exposed their arguments on the effectiveness, relevance and usefulness of preferential treatment that developed countries extend to developing countries and least-developed countries. The main line of arguments for and against the continuation of preferential treatment has been the questions of how valuable have the preferences been to the development of the beneficiary countries so far and how significant have the effects

of preference erosion losses been on the economic welfare of the preferred countries. Studies after studies have been used to determine whether preferences as development mechanisms are as valuable as they should be or their erosion losses are as significant to an extent that there needs to be an appropriate policy response to the economic woes of the preferred countries. And given that the models used to determine the economic effects of the preference erosions take into consideration different assumptions, and value positively or negatively tariff reductions as a whole (MFN liberalization), findings have shown that erosion are not as bad as their detractors seem to project them. Nevertheless, they however, indicate that a small group of islands economies may be subject to a greater economic effect due to the preference erosion losses. And as such, those countries should be targeted with transitional assistance programs such as the IMF's Trade Integration Mechanism or EU financial instruments like the Special System of Assistance (SSA) of 1994 and the Special Framework for Assistance (SFA) of 1999. Thus, at the time of writing, preference erosion losses have been the focal point of the debate in assessing the impact of the MFN tariff reductions (Multilateral arrangements) and the unilateral trade concessions (Bilateral trade arrangements) on the preference margin of the preferred developing countries. This focus point has plagued the policy debate about development-oriented trade preferences and their value whenever MFN tariffs are reduced. As a case in point, the successive reforms of the EU banana regime have been presented as a case where countries that enjoy deep preferences in single commodities such as Bananas and Sugar are mostly the ones hit the hardest with preference erosion losses.

In sum, we will further study the effects of preference erosion losses in the next chapter. This will focus on comparing the potential economic effects of the successive reforms of the EU banana policies on small islands economies such as the Windward Islands and an EU banana producer such as the Canary Islands.

## ***CAPÍTULO 7***

### ***ESTUDIO COMPARADO DE LOS EFECTOS DE LA OCM DEL PLÁTANO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE EL SECTOR DEL PLÁTANO DE LAS ISLAS CANARIAS Y LAS ISLAS BARLOVENTO***

#### **7.1. INTRODUCCIÓN**

Como hemos señalado en el capítulo 6, en éste capítulo 7 el objetivo principal de nuestro análisis es hacer una valoración comparativa de los efectos de las reformas de la OCM del plátano de la Unión Europea sobre la producción y exportación del plátano de las Canarias y bananas de las islas Barlovento Británicas al mercado comunitario desde la entrada en funcionamiento de la mencionada OCM del plátano. Esta valoración se llevará a cabo mediante tres etapas.

En primer lugar, describiremos la situación de la producción y la exportación del plátano canario y de las bananas de las islas Barlovento antes de la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano de la Unión Europea en julio del año 1993. Para ello utilizaremos datos e impresiones de los expertos del sector que hemos recogido durante nuestras entrevistas e investigaciones para elaborar esta tesis.

En segundo lugar, describiremos y analizaremos también la situación del sector del plátano canario y de islas Barlovento desde la entrada en vigor de la OCM del plátano en julio de 1993 hasta diciembre de 2005. Dado que ya se han estudiado y analizado en profundidad todas las reformas de la OCM del plátano hasta el sistema actual de Tarifa Única, vigente desde el 1 de enero de 2006, en este capítulo nos centraremos sólo en sacar conclusiones sobre la tendencia de la producción y exportación del plátano y banana de las Islas Canarias y Barlovento durante esta época. Por tanto, para llegar a dichas conclusiones, usaremos de nuevo los datos que hemos recabado a partir de las fuentes usadas para nuestro trabajo y las impresiones que hemos recogido de los actores principales del sector.

Por último, en tercer lugar, evaluaremos la tendencia de la producción y exportación de Canarias y de Islas Barlovento desde el 1 de enero de 2006 hasta julio del año 2008 y concluiremos nuestro estudio con algunas impresiones de los actores entrevistados del sector.

## 7.2. OBJETIVO

El objetivo de nuestra valoración comparativa de la producción y la exportación del plátano de las Canarias y de las bananas de las Barlovento es demostrar los efectos socio-económicos que han tenido las reformas de la OCM del plátano de la Comunidad sobre las Islas Barlovento y los que hubieran tenido sobre Canarias si no fuese por las ayudas que los productores comunitarios del plátano reciben de la Comunidad. Llevaremos a cabo dicha valoración teniendo en cuenta las características similares entre Canarias y Barlovento y, al mismo tiempo, tomaremos en consideración las diferencias de los regímenes de ayudas que ambos archipiélagos reciben de la Comunidad para la producción, exportación y venta de sus productos al mercado comunitario. Es decir, por un lado, Canarias como región periférica y territorio de la Unión recibe ayudas de índole interna (POSEI, PAC y Fondo de Cohesión) y, por otro lado, las Islas Barlovento, miembros del grupo de los países ACP con lazos históricos con la Comunidad, reciben ayudas y protección arancelaria (Acuerdo de Cotonou, Protocolo del plátano) para la exportación de sus bananas al mercado comunitario. Por consiguiente, como hemos hecho una exposición detallada del fundamento teórico de nuestro trabajo en el capítulo 6 y hemos señalado que extraeremos nuestras conclusiones basándonos en dicho fundamento teórico, se puede por tanto considerar al capítulo 7 como extensión del capítulo 6 en lo que se refiere a la base teórica de nuestro estudio comparativo. Como indicamos, el objetivo del capítulo 6 era estudiar y presentar el fundamento teórico que gobierna las relaciones económicas, comerciales y políticas, en cierta medida, entre los países industrializados/desarrollados y los países en desarrollo y menos avanzados. Dicho fundamento teórico se centra en las preferencias arancelarias que los países desarrollados otorgan a los países en desarrollo y menos avanzados con el objetivo de ayudarles a desarrollar sus economías y convertir las mismas en industrializadas y modernas. Ahora bien, los problemas que han surgido en los últimos 40 años con respecto a las preferencias arancelarias han sido los siguientes:

- 1) ¿Han sido de verdad eficientes las preferencias arancelarias para el crecimiento y desarrollo económico de los países en desarrollo y menos avanzados?
- 2) Dadas la progresiva liberalización del comercio internacional en las últimas décadas y la erosión del margen de las ventajas de las preferencias arancelarias, ¿qué países en desarrollo han sido víctimas de ellas y cómo se puede ayudarles sin distorsionar el comercio internacional?

3) En el caso de países como las Islas Barlovento, que constituyen economías pequeñas y susceptibles al shock externo para sus economías, ¿cómo puede la comunidad internacional ayudar a dichos países sin, por otra parte, discriminar a otros países en desarrollo que no gozan de preferencias arancelarias por razones ajenas a nuestro estudio?

Por tanto, en el capítulo 6, hemos abordado ampliamente dichas cuestiones y hemos extraído conclusiones que nos han permitido abordar esta valoración comparada para poder mostrar casos reales de erosión de las preferencias arancelarias y proponer soluciones para futuros debates e investigación acerca del tema.

### **7.3. METODOLOGÍA**

La metodología que hemos adoptado para llevar a cabo esta valoración comparada es la misma que para el análisis general de nuestra investigación de la tesis. Es decir, dado que nuestra tesis se centra más en el análisis cualitativo que cuantitativo, la metodología usada ha sido entrevistar a los actores públicos y privados del sector del plátano y las bananas. En cuanto al trabajo general de la tesis, se realizaron varias visitas de investigación a la Comisión Europea durante las cuales se entrevistaron a expertos en el tema, a saber, los Sres. Tomás García Azcárate de la Dirección General de Agricultura de la Comisión, Francisco Bataller Martín de la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comisión, Colin Brown de la Dirección General de los Asuntos Jurídicos de la Comisión y Florence Van Houte de la Dirección General de Desarrollo de la Comisión Europea.

Además, se realizó otra visita de investigación a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) durante la cual fueron entrevistados los Sres. Pascal Liu y Pedro Arias de la Dirección de Análisis del Mercado de Productos Básicos.

También se realizó una estancia de investigación al Institute for Agricultural Policy and Market Research (Agricultural and Food Market Análisis) de la Universitat Giessen en Alemania, durante la cual se desarrolló y se escribió el capítulo 5 de la tesis, que versa sobre el comercio internacional de la banana.

Además de las visitas mencionadas arriba, se realizaron otras visitas de investigación a varias embajadas de los países exportadores de bananas al mercado comunitario, en Bruselas. Allí se llevaron a cabo entrevistas con los Sres. David Prendergast, asesor y representante de la Embajada de Jamaica ante la Unión Europea, Rolando Suárez de la embajada de Ecuador ante la Unión Europea, Van Genderen y Goerca de la embajada de



Surinam ante la Unión Europea y Paula Hippolyte de la embajada de las Islas Barlovento ante la Unión Europea.

En lo que se refiere al capítulo 7 y a la valoración comparada de nuestro análisis en concreto, la metodología que hemos adoptado para llevar a cabo dicha comparación es la misma que la del trabajo de la tesis general, que hemos señalado arriba. Sin embargo, en el caso de las fuentes de información utilizadas para llevar a cabo el análisis sobre el sector del plátano de Canarias, se realizó un viaje a Tenerife durante el cual se entrevistó a actores privados y públicos del sector:

- 1) A D. Leopoldo Cólogan, Presidente de APEB (*Asociación Europea de Productores de Plátano*).
- 2) A D. Francisco Rodríguez Díaz, Presidente de ASPROCAN (*Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias*).
- 3) A D. Enrique Álvarez, Gerente de ASPROCAN (*Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias*).
- 4) A D. Juan Cabrera, Investigador Principal del *Departamento de Fruticultura Tropical del Instituto Canario de Investigaciones Agrarias*.
- 5) A D. Fernando Segura Cebada, Viceconsejero de Agricultura del *Gobierno de Canarias, Servicio de Estudios, Análisis Sectorial y Coordinación*.
- 6) A Dña. María Belén Sosa Hernández, Ingeniero Técnico Agrícola de *Cultivos Vegetales In Vitro De Tenerife, S.A.*
- 7) A D. Javier González Palenzuela, Director General de COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 8) A D. Héctor Perestelo, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 9) A D. Manuel Puerta González, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*).
- 10) A D. Lorenzo Raúl Cubas Campos, jubilado y ciudadano de a pie.
- 11) A Dña. Llanos Aparicio Vázquez, ama de casa y consumidora de plátano.

Finalmente, se realizaron varias visitas a una Finca de plátanos y un almacén de empaquetado de plátanos, guiada por los Sres. Perestelo y González, *Ingenieros Técnicos Agrícolas*, para entender el proceso del cultivo del plátano en una finca y el procedimiento que se lleva a cabo para empaquetar el plátano antes del transporte a la Península. Dichas visitas resultaron muy útiles en la recaudación de datos cuantitativos y cualitativos, que han permitido entender las diferentes fases del proceso productivo, especialmente en términos

de coste laboral, transporte interno y externo y otras actividades económicas que conllevan el sector de producción del plátano.

Por otro lado, usaremos las impresiones recogidas acerca de la entrevista realizada a la representante de las Islas Barlovento ante la Unión Europea, y extraeremos conclusiones de los documentos y estudios consultados sobre la situación del sector de la banana de dichas islas en las últimas décadas para llevar a cabo nuestra valoración comparativa con la situación del sector del plátano canario.

Por tanto, una parte de la valoración de nuestro análisis se centrará en los datos de la producción y exportación y otros datos de relevancia de las Islas estudiadas y otra parte de dicha valoración se basará en las impresiones y puntos de vista de los expertos del sector que hemos entrevistado a lo largo de nuestras visitas y estancias de investigación para la elaboración de la tesis.

## **7.4. EL SECTOR DEL PLÁTANO EN LAS ISLAS CANARIAS**

### **7.4.1. Introducción: aproximación a la realidad geográfica de las Islas Canarias**

El archipiélago canario está formado por siete islas principales y seis islotes y tiene una superficie de 7.446 Km<sup>2</sup>. Está dividida administrativamente en dos provincias, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife. Constituye una comunidad autónoma con capitalidad compartida entre las ciudades de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife. Las islas de Fuerteventura, Gran Canaria y Tenerife forman la provincia oriental mientras que La Gomera, La Palma, Tenerife y El Hierro constituyen la provincia occidental.

Uno de los rasgos predominantes del medio físico de las Islas es su configuración montañosa, con abrupto relieve en todas ellas. Esta característica, junto con la composición del terreno (campos de escorias y cenizas volcánicas), el abarrancamiento intenso y los suelos poco evolucionados reducen en gran medida la cantidad de terreno apto para la agricultura. Además, Canarias no goza de auténticos ríos sino de torrentes de escaso caudal y las precipitaciones son poco abundantes, con excepción de las vertientes septentrionales. Las Islas son muy diversas climáticamente, con temperaturas suaves y poco contrastadas, por lo que cuentan con un régimen estacional muy ligeramente marcado.

Canarias tiene una población de unos dos millones de habitantes. La población activa se ha venido tradicionalmente dedicando a la pesca, la agricultura de exportación y las actividades terciarias. Sin embargo, desde hace unas décadas, esas actividades tradicionales han entrado en franco retroceso en detrimento de la construcción, el comercio pero sobre todo el turismo.

#### **7.4.2. Evolución del sector del plátano en Canarias**

La producción y comercialización del plátano en Canarias tiene una trascendencia que va más allá de los beneficios económicos que dicho producto proporciona a la sociedad canaria. El plátano, junto al cultivo de tomate y el turismo, forman parte de la identidad de Canarias y de la base de su economía. Dado que nuestro estudio trata solamente del plátano, nos limitaremos solamente a exponer la importancia de dicho producto en el conjunto de la economía del archipiélago. Además, como nuestro estudio pretende exponer los efectos que la OCM del plátano puede tener sobre la producción y exportación del plátano de Canarias a la España continental y compararlos con los de las Islas Barlovento Británicas, nuestro cometido es presentar de una manera breve el historial del sector del plátano canario desde la primera guerra mundial hasta la entrada de España en la Comunidad Europea (1986) y además destacar la evolución del sector desde la entrada en funcionamiento de la OCM de plátano (1993) hasta el presente. Para concluir, consideraremos las perspectivas de futuro del sector ante las problemáticas y desafíos que una progresiva liberalización podría provocar en el sector platanero canario.

La historia moderna de la producción y exportación del plátano canario se remonta al final del siglo XIX con la primera fase de la construcción del Puerto de la Cruz y de las Palmas en 1884. Asimismo, en 1885, se llevó a cabo la construcción moderna del puerto de Santa Cruz de Tenerife. Ambas obras finalizaron en 1893 (Postcosecha del plátano, COPLACA, Departamento de Calidad). Como consecuencia de dichas obras, se hizo posible la llegada de nuevos barcos, en particular cargueros de carbón y, al mismo tiempo, se volvió más fácil el transporte de plátanos canarios hacia el mercado extranjero.

Hasta la Primera Guerra Mundial, la exportación del plátano canario tuvo como destino Inglaterra (el mercado inglés). Sin embargo, durante dicha contienda (1914-1918) y a partir del año 1917, se inició la exportación del plátano canario al mercado de la España continental. Como consecuencia de dicha guerra, se cerró el mercado habitual del plátano

canario que era el inglés, y se abrió el mercado peninsular que ha ido consolidándose hasta llegar a ser el mercado principal de producción y exportación del plátano canario en la actualidad. Este nuevo panorama se hizo posible a través del espacio disponible en los escasos barcos fletados entre las Islas Canarias y el continente europeo.

Ahora bien, después de la señalada Segunda Guerra Mundial, se reanudó la exportación del plátano canario tanto a Inglaterra como a Francia, siendo este país destino también del plátano canario antes de la segunda guerra mundial. Según los datos de *Postcosecha, Coplaca, Departamento de Calidad*, la venta del plátano de Canarias después de la Segunda Guerra Mundial llegó a alcanzar unas 277.000 Tm y una gran parte de dicha venta (producción del plátano de Canarias) se desviaba al mercado francés que llegó a consumir la mitad de la producción del plátano canario en 1930. Por ejemplo, en 1932, unas 90.000 Tm de la producción total del plátano canario tuvieron como destino a Francia y la mitad de dicha producción se exportó a Inglaterra y al mercado de la Península.

No obstante, en 1936, España se convirtió en el primer consumidor del plátano canario con unas 50.000 Tm, seguidas de Francia con 45.000 Tm, Alemania con 26.000 Tm y Gran Bretaña con 8.700 Tm (*Postcosecha, Coplaca, Departamento de Calidad*).

Con la Segunda Guerra Mundial, el mercado de la España continental se hizo principal para el plátano canario y, como consecuencia, se suprimió la exportación al extranjero. Ante esta realidad, se creó primero el *Consejo Ordenador de la Exportación de Plátanos*, C.O.D.E.P., sustituyéndole después la *Comisión Regional de Exportación de Plátanos*, C.R.E.P., como organismo encargado de la regulación de las exportaciones del plátano canario con competencias por ejemplo, en la contratación de fletes, propaganda, etc.<sup>36</sup>

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, la situación del plátano canario en los mercados internacionales no se ha modificado sustancialmente. Sin embargo, a lo largo del siglo XX la exportación ha ido poco a poco perdiendo peso (Carmona y Florido, 2001) hasta perder por completo el mercado inglés y francés que antaño eran sus principales destinos. Eso ha hecho que el plátano canario tenga hoy en día una presencia escasa en el exterior y la casi totalidad de su comercialización se hace en España.

Así pues, en 1972, el dominio del plátano canario en el mercado español se institucionalizó a través del establecimiento de la Ley de Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias que estableció al mercado español como reserva exclusiva del plátano canario.

---

<sup>36</sup> Véase al respecto el estudio de Economía XXI “El libro verde de la producción platanera canaria” realizado para ASPROCAN en enero de 2004

Con el ingreso de España en las Comunidades Europeas en 1986, la protección jurídica de la exclusividad del mercado español para el plátano canario se vio afectada dado que su continuidad no fue asegurada por la Comunidad Europea. No obstante, para hacer frente a la nueva situación, se aprobó un mecanismo transitorio de apoyo al sector del plátano comunitario en el Protocolo II del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea. El mecanismo de transición se basó fundamentalmente en tres elementos (Carmona y Florido, 2001):

- 1) la Comunidad permitió la continuidad del mercado español como reserva nacional exclusiva para el plátano canario hasta el 31 de diciembre de 1995, siempre que no se estableciera durante dicho periodo una “Organización Común de Mercado del Plátano”. Asimismo, una vez que dicho periodo de transición venciera y se cumpliera la condición de crear a tal Organización Común, Canarias perdería el mercado español como reserva nacional con respecto a las producciones de los otros Estados miembros de la Comunidad y de terceros países, aunque se reservaba la posibilidad de aplicar restricciones cuantitativas a las exportaciones del plátano de otras procedencias al mercado español.
- 2) El segundo elemento del mecanismo de transición autorizó una exención de derecho de aduana para la exportación del plátano de Canarias tanto a España continental como a las Baleares. Sin embargo, si el destino del plátano canario fuera la reexportación a otros países miembros de la Comunidad, se debería abonar un 20% de tarifa exterior común (TEC).
- 3) El tercer elemento del mecanismo de transición estipulaba la creación de un derecho de aduana de 20% para la exportación del plátano canario al resto de Europa. Este aspecto es similar al estatus de un país tercero exportador de dicho producto al resto de Europa y a su vez, la situación era simplemente la misma que antes del ingreso de España a las Comunidades Europeas. Por otra parte, en los países como Alemania donde la comercialización de banana estaba ya muy liberalizada merced a “la incorporación de un protocolo que adjudicaba al plátano de terceros países un arancel aduanero 0% y una cuota ilimitada de importación”, el trato del plátano de Canarias en dicho país no era mejor que el de los países terceros.<sup>37</sup>

A continuación se resume la producción del plátano canario y el destino de la misma por Kg. desde 1938 hasta 1993.

---

<sup>37</sup> Véase al respecto el estudio de Economía XXI “El libro verde de la producción platanera canaria” realizado para ASPROCAN en enero de 2004

En la siguiente se puede ver la historia de la producción y el destino de los plátanos de Canarias desde el año 1938 hasta el año 1993. En dicha tabla se destaca la evolución productiva del sector del plátano canario en las últimas seis décadas. Dicha tabla muestra la evolución de la producción y exportación del plátano canario del periodo de pre y postguerra. Además, la tendencia que se aprecia en la exportación del plátano de Canarias hacia la Península y la nula presencia del plátano canario en el exterior se evidencia en esta tabla.

**Tabla 7.1. Producción y destinos de los plátanos de Canarias, 1938-1993 (Kg)**

AÑO	PENÍNSULA	EXTRANJERO	LOCAL	INDUSTRIA	PRODUCCIÓN
1938	45.352.628	59.060.236	7.000.000	0	111.412.864
1939	66.999.322	32.827.724	7.500.000	0	107.327.046
1940	110.614.195	5.777.724	11.000.000	0	127.392.175
1941	112.897.134	594.860	15.600.000	0	129.091.994
1942	100.146.265	2.389.664	39.881.357	0	142.417.286
1943	95.844.466	3.949.518	35.844.038	0	135.638.022
1944	112.341.955	2.499.885	31.767.339	0	146.609.179
1945	116.033.556	8.982.240	32.764.970	0	157.780.766
1946	76.435.667	56.105.486	22.286.030	0	154.827.183
1947	105.555.853	34.089.079	25.834.712	0	165.479.644
1948	117.013.228	48.918.681	18.425.710	0	184.357.619
1949	109.436.630	38.262.690	18.617.857	0	166.317.177
1950	98.413.759	51.408.281	21.983.754	0	171.805.794
1951	91.025.656	91.540.608	18.829.671	0	201.395.935
1952	84.995.798	118.590.233	16.293.311	0	219.879.342
1953	86.651.036	113.985.824	17.345.665	0	217.982.525
1954	87.059.292	105.048.365	17.241.389	0	209.349.046
1955	126.024.126	130.890.578	25.583.046	0	282.497.750
1956	156.608.442	111.366.718	28.003.433	0	295.978.593
1957	159.245.657	97.550.684	21.947.581	0	278.743.922
1958	151.179.234	85.045.173	13.140.749	0	249.365.156
1959	168.370.344	96.908.088	15.452.055	0	280.730.487
1960	181.302.782	86.686.802	20.851.548	0	288.841.132
1961	196.508.462	104.550.150	31.400.796	0	332.459.408
1962	181.965.560	123.240.489	21.627.877	0	326.833.926
1963	196.210.811	105.304.460	23.983.448	0	325.498.719

1964	226.699.450	121.419.822	35.360.826	0	383.480.098
1965	244.506.695	104.324.636	24.820.721	0	373.652.052
1966	302.297.984	91.885.899	40.990.023	0	435.173.906
1967	314.326.197	52.443.988	27.352.834	0	394.123.019
1968	304.916.667	44.259.019	43.047.318	0	392.223.004
1969	369.211.924	34.987.263	37.146.477	0	441.345.664
1970	347.854.047	38.632.878	33.952.315	0	420.439.240
1971	361.266.318	34.370.944	20.838.470	0	416.475.732
1972	316.811.988	15.619.056	27.333.788	0	359.764.832
1973	375.186.756	5.696.292	69.561.493	0	450.444.541
1974	362.205.596	5.777.028	30.834.930	0	398.817.554
1975	331.224.213	4.539.900	20.390.830	0	356.154.943
1976	292.977.282	3.593.364	19.964.714	0	316.535.360
1977	355.679.028	0	21.190.856	0	376.869.884
1978	367.343.112	2.888.040	23.802.499	0	394.033.651
1979	364.092.360	0	34.567.381	0	398.659.741
1980	405.427.428	0	73.836.446	0	479.263.874
1981	409.657.669	1.819.956	76.832.507	0	488.310.132
1982	396.251.040	135.504	44.845.706	257.004	441.232.250
1983	399.837.342	1.053.396	51.665.016	733.896	452.555.754
1984	366.706.836	1.684.464	57.884.158	0	426.275.458
1985	362.978.304	408.756	86.413.969	0	449.801.029
1986	356.462.172	4.791.880	108.693.194	0	469.947.246
1987	365.010.732	2.774.873	96.402.806	0	464.188.411
1988	346.521.564	2.798.821	44.860.595	5.880	394.180.980
1989	349.650.324	1.002.671	47.034.676	0	397.687.671
1990	347.916.360	5.884.779	66.729.691	0	420.530.830
1991	339.697.479	1.010.949	27.946.468	0	368.654.896
1992	337.249.837	798.435	29.713.285	0	367.761.557
1993	310.556.823	1.759.724	(*)	(*)	312.316.547

(\*): A falta de los datos de consumo local e industria en 1993

Fuente: C.R.E.P. Adaptado de Postcosecha del Plátano COPLACA

Como se ha señalado a lo largo de este trabajo, antes de la creación de la OCM del plátano, el mercado del plátano en la Comunidad estaba formado por dos bloques de países con intereses divergentes. Por un lado, países como Alemania, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos,

Bélgica y Luxemburgo gravaban los plátanos de los países terceros en su mayoría de América Latina con una tarifa ad valorem de 20%. Por otro lado, países como España, Portugal, Francia y Grecia mantenían un régimen estricto para la importación del plátano tercero para proteger su producción interna, caso de Canarias, Martinica, Guadalupe, Madeira, Algarve y Creta. A su vez, Francia, Reino Unido e Italia tenían una política de protección arancelaria y de contingente para los plátanos de procedencia de las antiguas colonias y al mismo tiempo gravaban los plátanos terceros con un arancel general del 20%.

#### **7.4.3. El sector del plátano canario y la OCM del plátano del año 1993**

Desde la entrada en vigor de la OCM del plátano en julio de 1993, el sector de dicho producto en Canarias se ha reestructurado y modernizado enormemente, convirtiéndose en muy eficiente y competitivo.

En la actualidad, existen 10.200 productores de plátano canario agrupados en seis cooperativas a las cuales representa conjuntamente la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN) y cuenta con 9.000 hectáreas para el cultivo de plátano. Las seis Organizaciones de Productores de Plátanos (OPP) son: S.A.T Agricultores de Tenerife, S.A.T Plataneros de Canarias, S.A.T Europlátano, Platacan AIE, Cooperativas Unidas de La Palma (Cupalma) y Grupo Regional de Cooperativas Plataneras del Archipiélago (Coplaca). El objetivo principal de ASPROCAN es defender los intereses de los agricultores canarios dedicados a la producción de plátano y, al mismo tiempo, proporcionarles ayuda y asesoramiento en la realización de campañas publicitarias de la “marca” de plátano canario, así como defender al sector ante las autoridades competentes de la Comunidad Europea en Bruselas. Como parte de las reformas que la Comunidad en su día propuso a los agricultores del plátano comunitario, aquellos agricultores dedicados a la cosecha de plátano en Canarias tienen que formar parte de una asociación de agricultores del plátano para beneficiarse del régimen de ayudas comunitarias para el sector.

El régimen de ayudas para el sector del plátano canario y europeo se concede a través de la Ayuda Compensatoria. La Comunidad concede dicha ayuda a los productores comunitarios de plátano de la misma (España, Francia, Portugal, Grecia y también Chipre desde su ingreso en la Comunidad) en concepto de compensación por la pérdida de ingresos causada por la creación del Mercado Único y la supresión de la protección de que gozaban los productores comunitarios por parte de sus respectivos gobiernos antes de la entrada en vigor



de la OCM del plátano de 1993. Esta Ayuda Compensatoria es una de las medidas más importantes de la OCM en lo que se refiere a los intereses de los productores comunitarios de plátano, puesto que su objetivo era paliar la diferencia de precio generada como consecuencia de la comunitarización del mercado del plátano. La cantidad máxima de plátanos comunitarios comercializados con derecho a dicha ayuda se fijó en 854.000 toneladas de peso neto.

A continuación se resume en la tabla II la distribución de dicha cantidad por región comunitaria, con la excepción de Chipre que todavía no había ingresado en la Comunidad.

La tabla siguiente nos indica la repartición de las toneladas de producción del plátano comunitario con derecho a la ayuda compensatoria hasta el año 2004. Como puede verse, Canarias es la región comunitaria con una producción platanera mayor que las regiones de la Unión que producen plátano. Como tal, Canarias recibe más fondos y sigue siendo la región que influye más en la política de ayuda comunitaria en el sector del plátano.

**Tabla 7.2. Cantidad máxima con derecho a la ayuda compensatoria hasta 2004**

<b>REGIÓN PRODUCTORA</b>	<b>TONELADAS/PESO NETO</b>
<b>Canarias</b>	<b>420.000</b>
<b>Guadalupe</b>	<b>150.000</b>
<b>Martinica</b>	<b>219.000</b>
<b>Madeira, Azores y Algarve</b>	<b>50.000</b>
<b>Creta y Laconia</b>	<b>15.000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>854.000</b>

**Fuente: ASPROCAN**

La determinación de la ayuda compensatoria se hace a partir del siguiente concepto. Se calcula el “ingreso global de referencia”, que es el precio medio ponderado del plátano comunitario a la salida del almacén de empaquetado antes de la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano fijado con referencia al año 1991.

Se calcula también el “ingreso de producción medio”, que es el precio medio ponderado del plátano comunitario a la salida del almacén de empaquetado durante el año para el que se calcula la ayuda.

En definitiva, la ayuda compensatoria es el “ingreso global de referencia menos el ingreso de producción medio”.

Además de la determinación de la ayuda compensatoria, cabe mencionar que dicha medida también fijó un calendario según el cual hay que determinar la ayuda compensatoria anualmente y antes del 1 de marzo de cada año. También se prevé conceder ayudas adicionales a las regiones de producción comunitaria cuyo ingreso medio resulte ser sensiblemente inferior al comunitario. Hasta la fecha, las regiones de Guadalupe, Martinica y Madeira son las que se han beneficiado de aquellas ayudas adicionales (Véase al respecto el estudio de Aeconomía XXI “El libro verde de la producción platanera canaria”, realizado para ASPROCAN en enero de 2004). Adicionalmente, a través del Compromiso de Luxemburgo adoptado por el Consejo en 1998, la Comisión aceptó conceder más ayudas a los productores de Madeira cuando sus rentas medias fueran muy inferiores a la media comunitaria. Por tanto, la ayuda en cuestión debería cubrir el 75% de la diferencia entre su renta media y la renta media de la Comunidad.

A continuación se resumen las Ayudas Compensatorias para los productores comunitarios del plátano desde el año 1993 hasta el año 2002.

La tabla siguiente desglosa la ayuda compensatoria y precios por 100 kilos para los productores comunitarios del plátano desde el año 1993 hasta el año 2002. En ella puede verse la evolución de la ayuda compensatoria que la Comunidad ha puesto a disposición de los productores comunitarios del plátano desde la entrada en vigor de la OCM del plátano del 93.

**Tabla 7.3. Ayuda Compensatoria y Precios por 100 Kilos**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	Ecus	Ecus	Ecus	Ecus	Ecus	Ecus	Euros	Euros	Euros	Euros
<b>Ayuda</b>	<b>24,5</b>	<b>17,20</b>	<b>27,18</b>	<b>29,05</b>	<b>24,81</b>	<b>24,42</b>	<b>29,69</b>	<b>38,29</b>	<b>28,36</b>	<b>30,33</b>
<b>P. Medio</b>	<b>24,62</b>	<b>31,90</b>	<b>32,10</b>	<b>30,23</b>	<b>34,48</b>	<b>37,83</b>	<b>34,34</b>	<b>25,74</b>	<b>35,67</b>	<b>33,70</b>

<b>Canarias</b>	<b>26,85</b>	<b>29,50</b>	<b>36,20</b>	<b>35,90</b>	<b>35,70</b>	<b>37,01</b>	<b>41,46</b>	<b>28,33</b>	<b>35,87</b>	<b>41,74</b>
<b>Martinica</b>	<b>24,48</b>	<b>37,20</b>	<b>26,00</b>	<b>25,20</b>	<b>32,90</b>	<b>39,64</b>	<b>28,35</b>	<b>23,42</b>	<b>35,83</b>	<b>25,33</b>
<b>Guadalupe</b>	<b>19,32</b>	<b>33,10</b>	<b>26,00</b>	<b>18,50</b>	<b>33,33</b>	<b>36,78</b>	<b>23,07</b>	<b>21,51</b>	<b>36,40</b>	<b>22,70</b>
<b>Madeira</b>	<b>19,90</b>	<b>21,60</b>	<b>26,80</b>	<b>22,70</b>	<b>28,80</b>	<b>33,58</b>	<b>27,68</b>	<b>21,32</b>	<b>25,01</b>	<b>31,51</b>
<b>Creta</b>			<b>89,10</b>	<b>84,60</b>	<b>91,30</b>	<b>73,83</b>	<b>51,64</b>	<b>47,29</b>	<b>48,66</b>	<b>45,81</b>

**Fuente: ASPROCAN**

En la actualidad, hay un nuevo sistema de ayuda a los productores comunitarios del plátano. El Reglamento (CE) nº 2013/2006 del Consejo, de 19 de diciembre de 2006, por el que se modifican los Reglamentos (CEE) nº 404/93, (CE) nº 1782/2003 y (CE) nº 247/2006 en lo que se refiere al sector del plátano establece el nuevo sistema de ayuda para los productores comunitarios de dicho producto. Este sistema está incluido en el *Programa de Opciones Específicas por la Lejanía e Insularidad* (POSEI) con un sobre financiero fijo de 280 millones de euros anuales para el conjunto de la producción comunitaria, de los cuales 141,1 correspondían a Canarias. En el nuevo sistema, se prevé un esquema de ayuda específica para cada Región Ultraperiférica con producción de plátanos. Así pues, en lo que se refiere al sector del plátano de Canarias, el gobierno de Canarias elaboró la medida correspondiente del nuevo sistema de ayuda y el gobierno central lo presentó a la Comisión Europea. La medida fue aprobada por la Comisión mediante Decisión de la Comisión del día 22 de agosto de 2007 y publicada en el Boletín Oficial de Canarias nº 187 del 18 de septiembre de 2007.

Además de la reestructuración del sector del plátano canario impulsado por la comunitarización del mercado de dicho producto, cabe señalar que otros acontecimientos también provocaron cambios de gran trascendencia en el sector del plátano de Canarias. A continuación detallaremos dichos cambios.

En primer lugar, la liberalización del mercado europeo y la implantación de un mercado interior único han creado nuevos desafíos para la exportación del plátano canario, inexistentes antes de 1993.

En segundo lugar, las continuas denuncias contra la OCM del plátano por parte de EEUU, Ecuador y demás países productores y exportadores de plátano ante la Organización Mundial del Comercio y las concesiones hechas por la Unión Europea a las mismas han generado también desafíos e incertidumbre en el sector del plátano de Canarias.

Por último, la reforma de la PAC, y en particular la reforma de las medidas de ayuda para el sector del plátano europeo y canario en este sentido, han creado también nuevas problemáticas que el sector del plátano canario tiene que superar para poder mantenerse ante la liberalización total del plátano ACP (desde enero de 2008) y el nuevo sistema de tarifa única o “tariff only”, en vigor desde enero del año 2006. Todas esas situaciones mencionadas han traído como consecuencia una incertidumbre permanente desde 1993 hasta el presente acerca de la supervivencia del sector del plátano canario y los efectos que ello puede tener sobre el bienestar de la sociedad canaria en general.

#### **7.4.4. Perspectivas de futuro**

A continuación analizaremos la tendencia y perspectivas de futuro del sector del plátano de Canarias. Para ello vamos a utilizar diferentes datos de relevancia (por ejemplo, los datos de producción y exportación del plátano canario) y haremos uso también las evaluaciones de los expertos en la materia, participantes de una manera u otra en el proceso de producción y comercialización del plátano, a los cuales entrevistamos en las Islas Canarias. Una vez comentada la tendencia de dicho sector y los problemas que le afectan, trataremos el sector del plátano en las Islas Barlovento y sus perspectivas de futuro y compararemos la situación de ambos archipiélagos, para más tarde concluir con algunas propuestas. Finalmente recogeremos en dos grupos las evaluaciones de los expertos entrevistados, en Canarias y en un ámbito más general.

Como se ha mencionado anteriormente, utilizaremos diversos datos de la producción de plátano en Canarias para ilustrar la tendencia de la misma en los últimos 18 años, así como los destinos de exportación del plátano de las Canarias. Además, se mostrará el promedio de la producción por trienio. Asimismo, también detallaremos la producción de plátano que corresponde a cada una de las islas por separado en la última década.

La tabla que se muestra a continuación presenta los datos en toneladas de la producción del plátano de Canarias desde el año 1990 hasta el año 2007 y los destinos de dicha producción tanto para el mercado nacional como para el internacional. Asimismo, la tabla 7.4. ofrece el promedio de producción por trienio en los mercados mencionados.

**Tabla 7.4. Datos de la producción platanera canaria (1990-2007)**

<b>DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS AÑOS 1990, 91, 92 Y PROMEDIO POR TRIENIO</b>				
<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1990</b>	<b>347.916.360</b>	<b>66.729.691</b>	<b>5.884.779</b>	<b>420.530.830</b>
<b>1991</b>	<b>339.697.479</b>	<b>27.946.468</b>	<b>1.010.949</b>	<b>368.654.896</b>
<b>1992</b>	<b>337.249.837</b>	<b>29.713.285</b>	<b>798.435</b>	<b>367.761.557</b>
<b>PROMEDIO (1990-1992)</b>	<b>341.621.225</b>	<b>41.463.148</b>	<b>2.564.721</b>	<b>385.649.093</b>

Fuente: ASPROCAN

<b>DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS AÑOS 1993, 94, 95 Y PROMEDIO POR TRIENIO</b>				
<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1993</b>	<b>310.556.923</b>		<b>1.759.724</b>	<b>312.316.547</b>
<b>1994</b>	<b>293.654.028</b>	<b>27.951.611</b>	<b>466.215</b>	<b>322.071.854</b>
<b>1995</b>	<b>340.768.391</b>	<b>29.485.712</b>	<b>754.409</b>	<b>371.208.512</b>
<b>PROMEDIO (1993-1995)</b>	<b>314.933.114</b>	<b>28.718.661</b>	<b>993.449.333</b>	<b>335.198.971</b>

Fuente: ASPROCAN

<b>DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS AÑOS 1996, 97, 98 Y PROMEDIO POR TRIENIO</b>				
<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1996</b>	<b>348.087.735</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>348.087.735</b>
<b>1997</b>	<b>405.778.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>405.778.000</b>
<b>1998</b>	<b>439.414.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>439.414.000</b>
<b>PROMEDIO (1996-1998)</b>	<b>397.759.911</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>397.759.911</b>

Fuente: ASPROCAN

**DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS  
AÑOS 1999, 2000, 2001 Y PROMEDIO POR TRIENIO**

<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1999</b>	<b>363.609.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>363.609.000</b>
<b>2000</b>	<b>399.433.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>399.433.000</b>
<b>2001</b>	<b>420.390.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>420.390.000</b>
<b>PROMEDIO (1999-2001)</b>	<b>394.477.333</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>394.477.333</b>

**Fuente:** ASPROCAN

**DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS  
AÑOS 2002, 2003, 2004 Y PROMEDIO POR TRIENIO**

<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2002</b>	<b>407.990.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>407.990.000</b>
<b>2003</b>	<b>401.988.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>401.998.000</b>
<b>2004</b>	<b>417.968.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>417.968.000</b>
<b>PROMEDIO (2002-2004)</b>	<b>409.315.333</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>409.315.333</b>

**Fuente:** ASPROCAN

**DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS  
AÑOS 2005, 2006, 2007 Y PROMEDIO POR TRIENIO**

<b>AÑO</b>	<b>MERCADO NACIONAL</b>	<b>MERCADO INTERIOR</b>	<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2005</b>	<b>345.004.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>345.004.000</b>
<b>2006</b>	<b>348.216.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>348.216.000</b>
<b>2007</b>	<b>357.813.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>357.813.000</b>
<b>PROMEDIO (2005-2007)</b>	<b>350.344.333</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>350.344.333</b>

**Fuente:** ASPROCAN

La tabla que aparece a continuación es un desglose de la tendencia de la producción en toneladas del plátano canario desde 1997 hasta 2007. En ella podemos observar la evolución productiva del sector del plátano de cada una de las siete islas con respecto a la producción total.

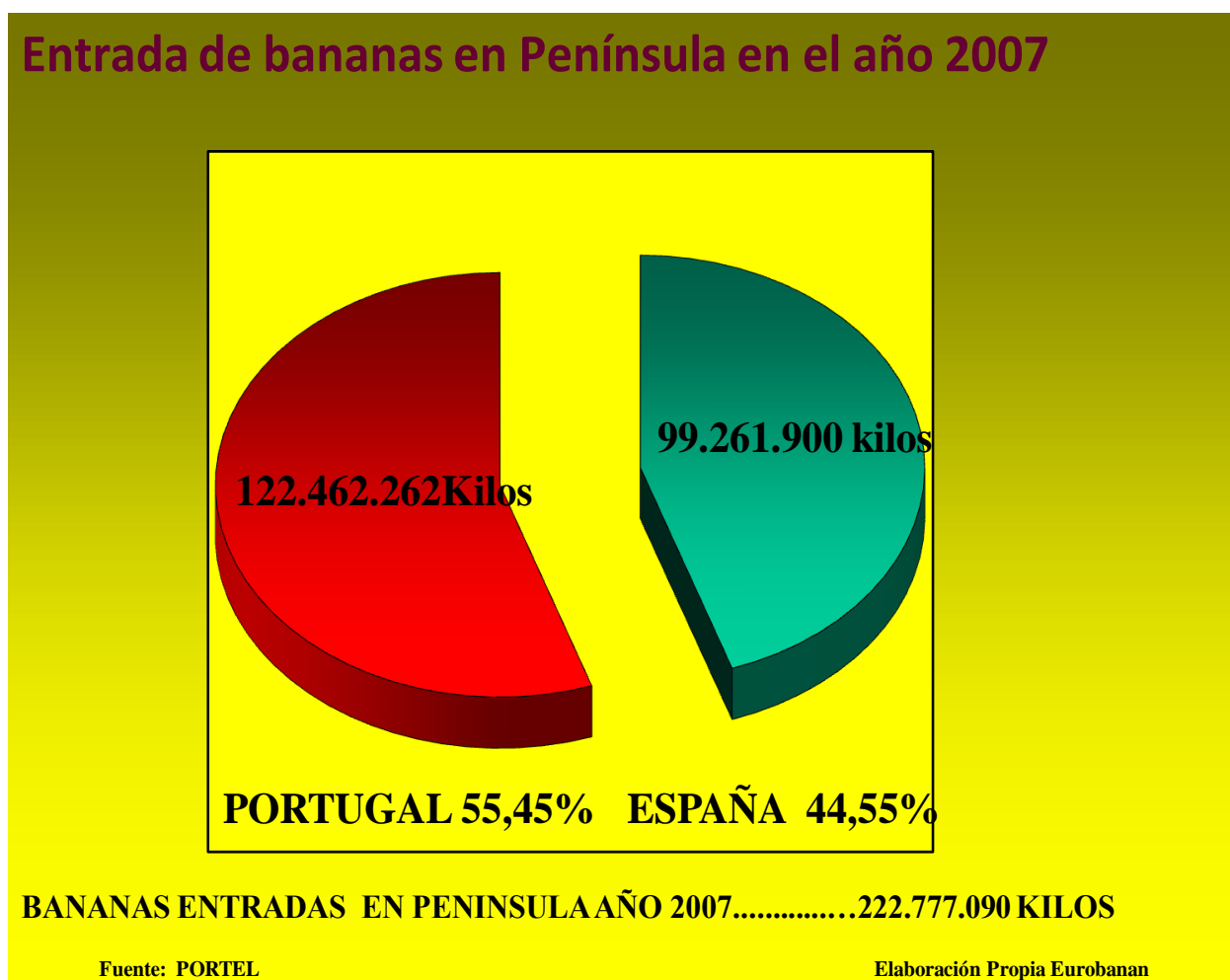
**Tabla 7.5. Datos de la producción platanera canaria por islas (1997-2007)**

<b>DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS AÑOS 97, 98,99, 00, 01 y 02 POR ISLAS</b>						
<b>ISLAS</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>TENERIFE</b>	174.584	185.731	147.821	164.798	173.505	173.104
<b>LA PALMA</b>	139.520	154.915	135.919	140.814	149.376	147.940
<b>GRAN CANARIA</b>	79.266	84.043	67.264	80.766	84.431	77.838
<b>LA GOMERA</b>	10.618	12.234	9.197	9.558	8.846	7.973
<b>EL HIERRO</b>	1.790	2.167	1.744	2.380	3.382	3.102
<b>FUERTEVENTURA</b>	0	324	1.664	1117	633	579
<b>LANZAROTE</b>	0	0	0	0	217	154
<b>TOTALES</b>	<b>405.778</b>	<b>439.414</b>	<b>363.609</b>	<b>399.433</b>	<b>420.390</b>	<b>407.990</b>
<b>DATOS EN TONELADAS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS AÑOS 2003, 04, 05, 06 y 07 POR ISLAS</b>						
<b>ISLAS</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	
<b>TENERIFE</b>	172.322	181.099	149.830	153.949	152.801	
<b>LA PALMA</b>	140.532	147.101	120.362	117.908	131.311	
<b>GRAN CANARIA</b>	77.838	79.136	66.015	67.577	65.108	
<b>LA GOMERA</b>	7.812	7.400	6.024	5.798	5.861	
<b>EL HIERRO</b>	3.112	3.048	2.602	2.984	2.732	
<b>FUERTEVENTURA</b>	204	0	0	0	0	
<b>LANZAROTE</b>	168	184	171	0	0	
<b>TOTALES</b>	<b>401.988</b>	<b>417.968</b>	<b>345.004</b>	<b>348.216</b>	<b>357.813</b>	

**Fuente: ASPROCAN ESTADISTICAS AÑO 2007**

A continuación expondremos algunos datos indicativos de la comercialización del plátano y las bananas en la Península desde el año 2007 hasta el tercer trimestre del año 2008, según las cifras recogidas por COPLACA-EUROBANAN. Según estas fuentes, a continuación se indica el número de kgs. de plátanos que llegan a la Península, las bananas que se comercializan en España y su procedencia, puertos de entrada, quiénes comercializan las bananas en la Península, la media semanal de la distribución de bananas y plátanos de 2006 a 2008.

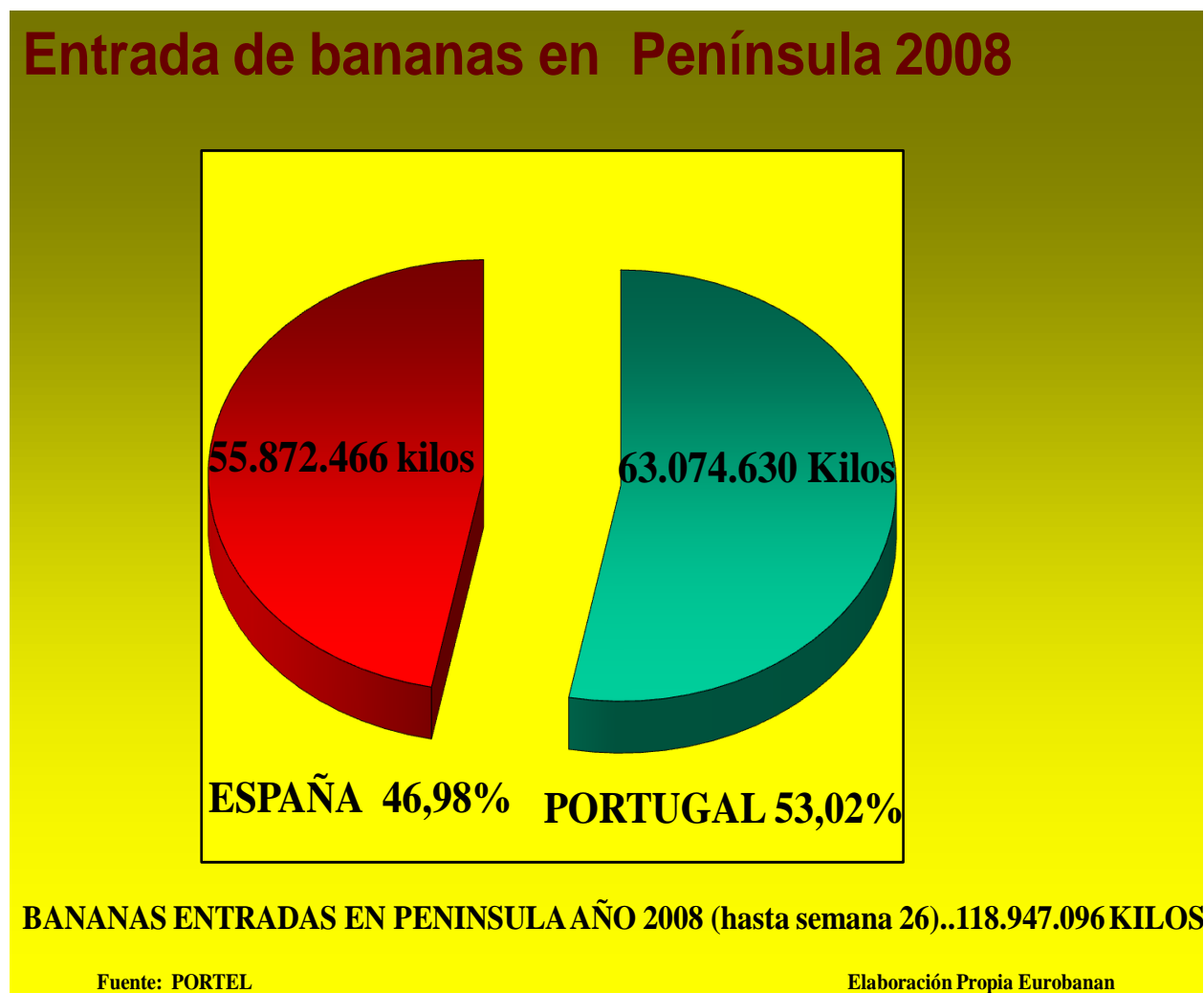
**Gráfico 7.1. Entrada de bananas en la Península en 2007**



En el gráfico 7.1. se pueden observar datos de relevancia que maneja la industria del plátano sobre la entrada de bananas procedente de los países que compiten con el plátano canario en el mercado peninsular, tanto en España como en Portugal durante el año 2007.

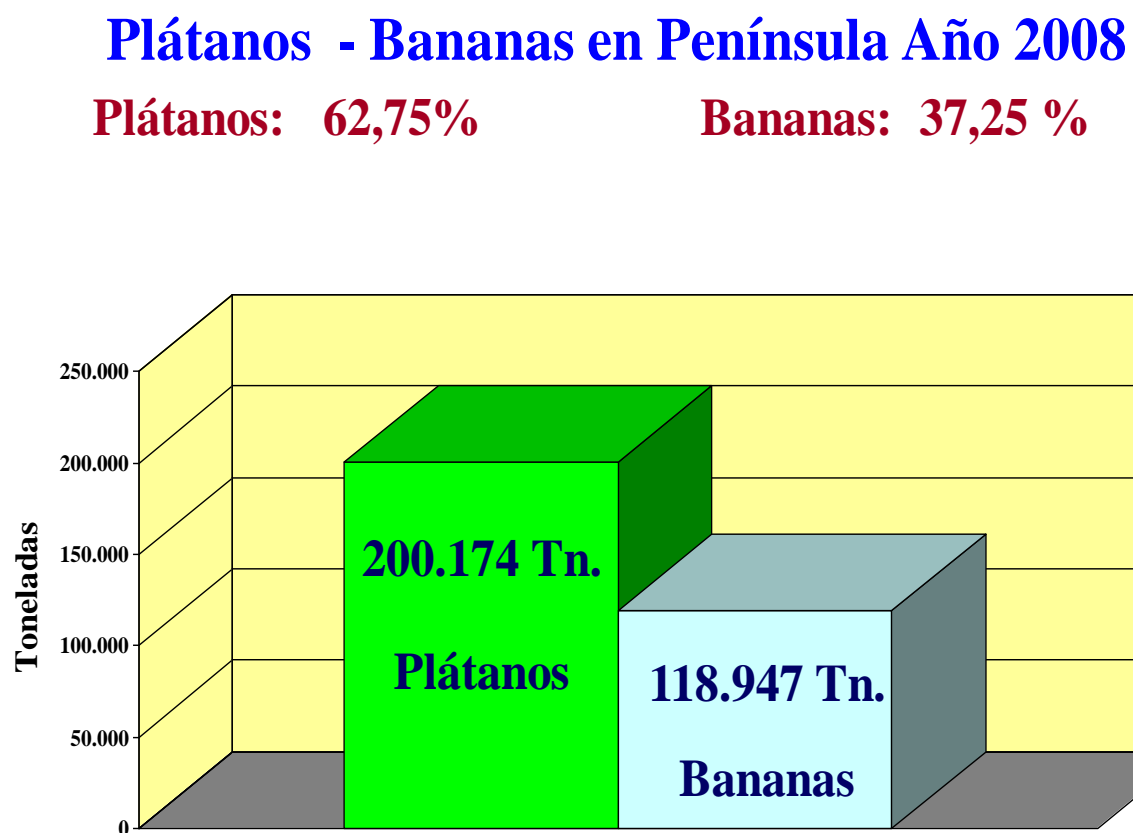


**Gráfico 7.2. Entrada de bananas en la Península en 2008**



En el gráfico 7.2. aparecen datos importantes sobre la proporción de bananas que han entrado en la Península en 2008, observándose que hay una mayor cantidad que entra en el mercado portugués si bien no hay una gran diferencia con España. Ello demuestra nuevamente que el consumidor español todavía prefiere el plátano canario a la banana siendo el mismo producto.

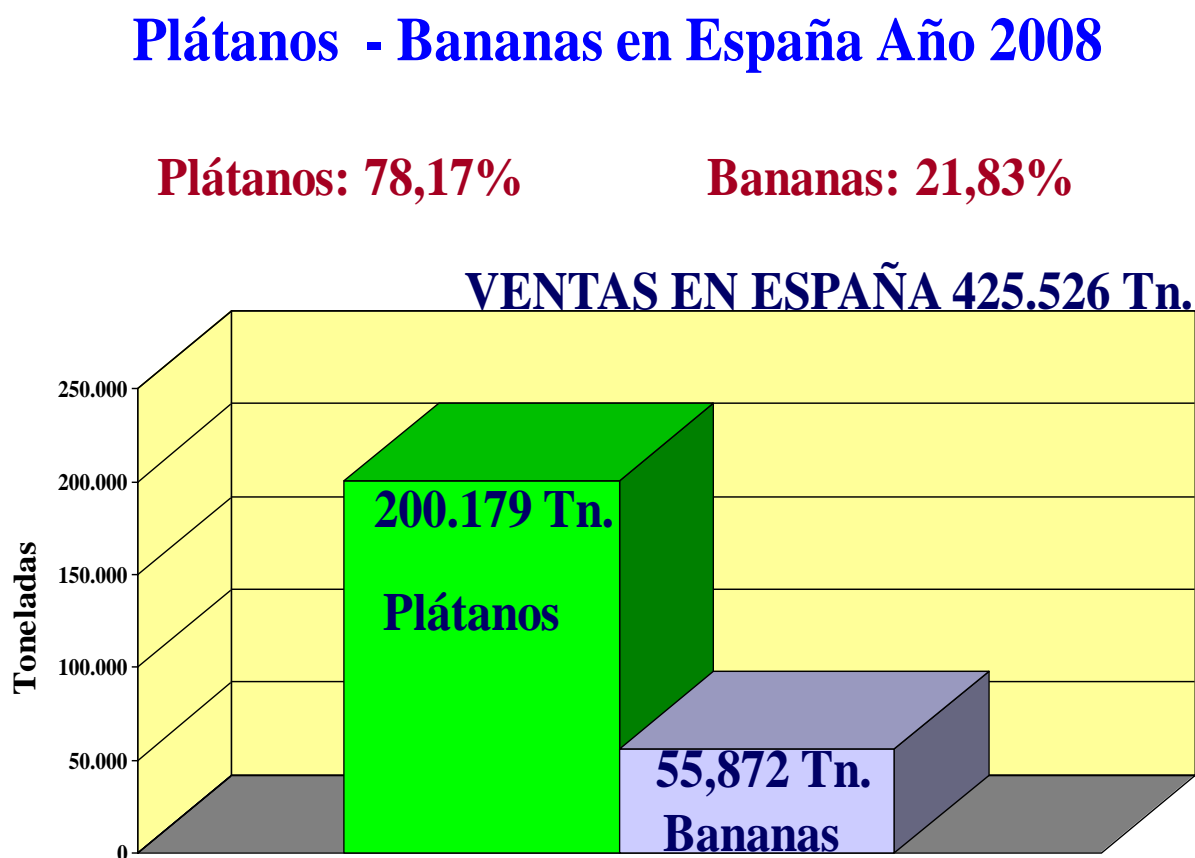
**Gráfico 7.3. Plátanos-Bananas en Península 2008**



Fuente: COPLACA    Elaboración Propia

En el gráfico 7.3 se incluyen los datos relevantes sobre la importación de las bananas en el mercado peninsular, dividiéndose entre el mercado español y el portugués. Ello nos muestra de nuevo que en el mercado peninsular el plátano sigue manteniendo su cuota de mercado en comparación con la banana.

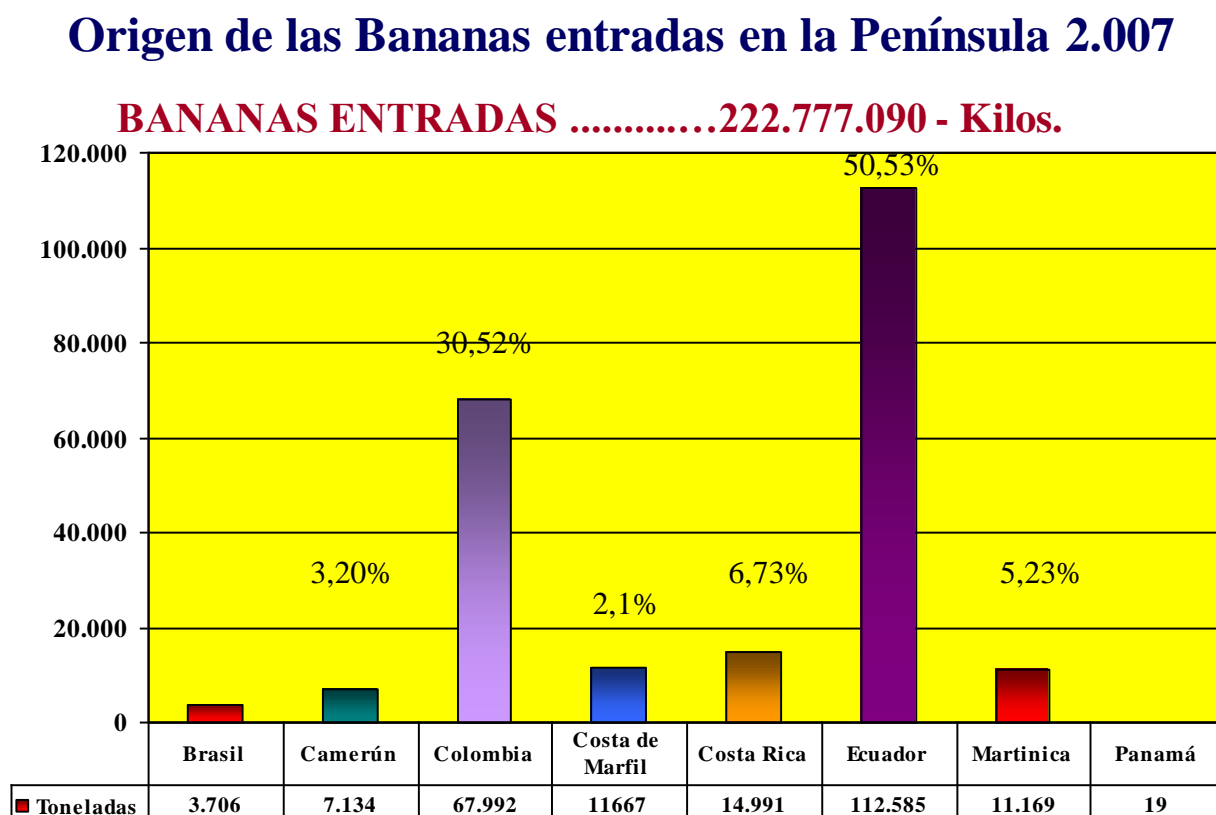
**Gráfico 7.4. Plátanos-Bananas en España en 2008**



Fuente: COPLACA    Elaboración Propia

El gráfico 7.4. indica el número de los plátanos y las bananas que han entrado en el mercado español durante el año 2008. Además, dicho gráfico nos muestra claramente el predominio del plátano canario en el mercado nacional, aunque hay que resaltar que cada vez entran más bananas de procedencia diversa de países como Brasil, Camerún y Costa de Marfil en el mercado español.

**Gráfico 7.5. Origen de las bananas con entrada en la Península en el año 2007.**



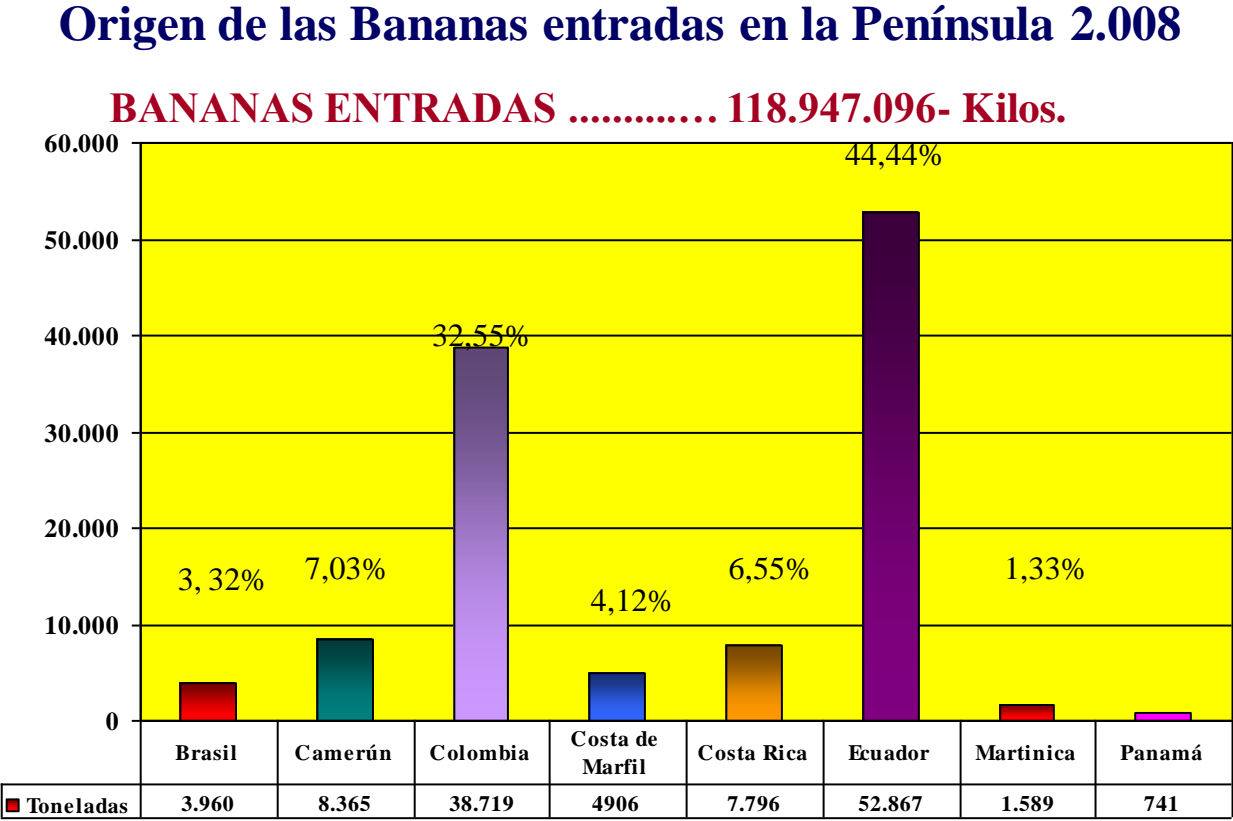
Fuente: PORTEL

Elaboración: COPLACA

El gráfico 7.5. nos informa sobre las procedencias de las bananas que entraron en la Península durante el año 2007. En dicho gráfico podemos apreciar una diversidad de procedencias tanto del plátano ACP (Camerún, Costa de Marfil, etc.) como del plátano dólar de países tradicionalmente exportadores al mercado comunitario como por ejemplo Costa Rica, Ecuador y Panamá y asimismo de un país nuevo en la exportación de banana en el mercado comunitario como es Brasil.

Un dato muy relevante es la cada vez mayor presencia del plátano ACP africano en un mercado protegido durante años como es el español en detrimento de las bananas de ACP del Caribe, tradicionales exportadores, como son las Islas Barlovento.

Gráfico 7.6. Origen de las bananas con entrada en la Península en el año 2008.



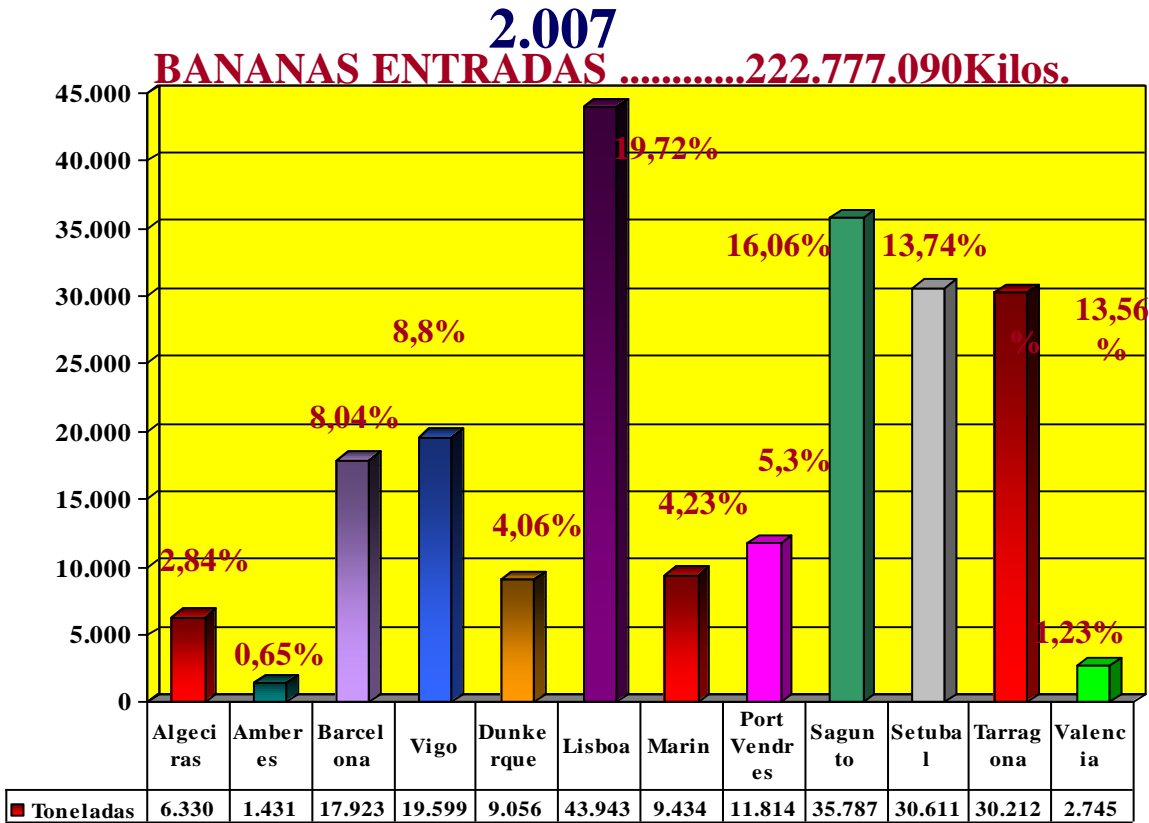
Fuente: PORTEL

Elaboración:COPLACA

El gráfico anterior 7.6. nos muestra el ascenso de las importaciones de plátano en la Península de Brasil y Panamá y, al mismo tiempo, vemos la consolidación cada vez mayor de la presencia de bananas procedentes de Costa de Marfil y Camerún en el mercado peninsular.

Gráfico 7.7. Puertos de entrada de la banana en la Península.

## Puerto de entrada de la Banana en la Península



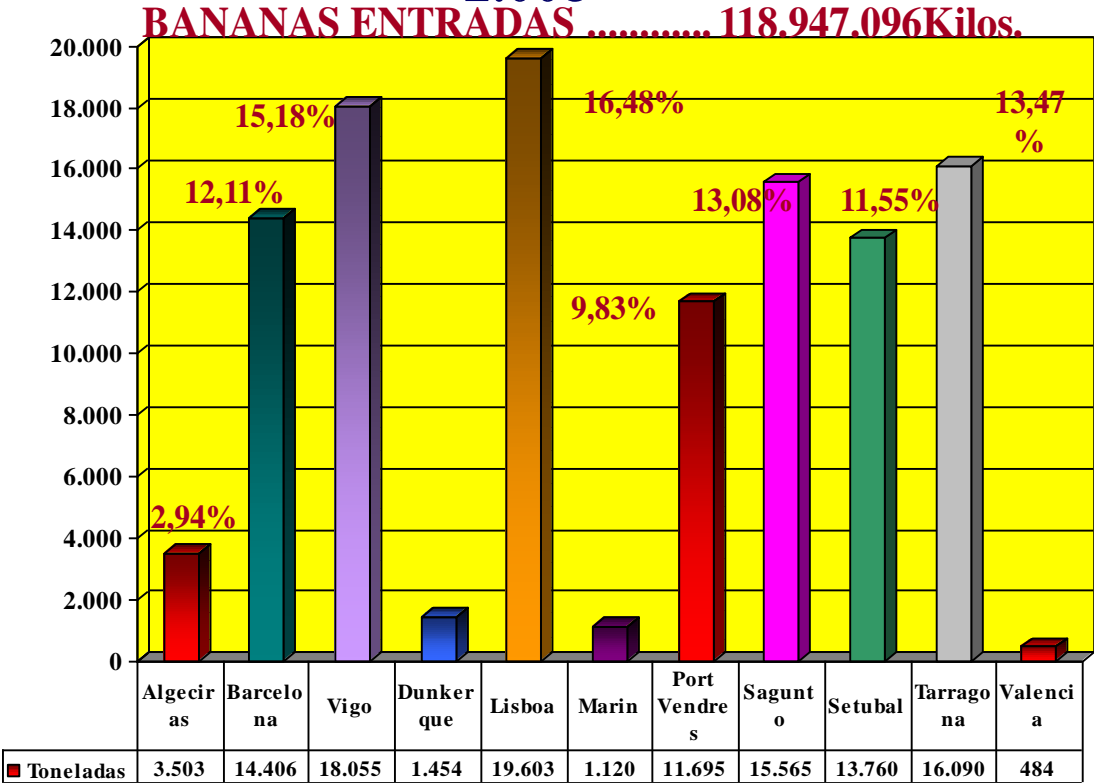
Fuente: PORTEL

Elaboración: COPLACA

En el gráfico que precede a este comentario se observa un equilibrio entre los puertos de entrada del Atlántico y los del Mediterráneo, que son los que más plátanos reciben.

Gráfico 7.8. Puertos de entrada de la banana en la Península.

## Puerto de entrada de la Banana en la Península 2.008



Fuente: PORTEL

Elaboración: COPLACA

Este gráfico anterior correspondiente al año 2008 muestra algunas diferencias en la cantidad de las importaciones de plátano a la Península con respecto al año 2007. Como ejemplo de ello podemos citar al Puerto de Barcelona, cuya entrada ha registrado un aumento considerable, mientras que los Puertos de Marín y Dunkerque reciben menos cantidad de plátanos.

# QUIENES COMERCIALIZAN LAS BANANAS

**BANANAS ENTRADAS 2007..... 222.777.090 Kilos**

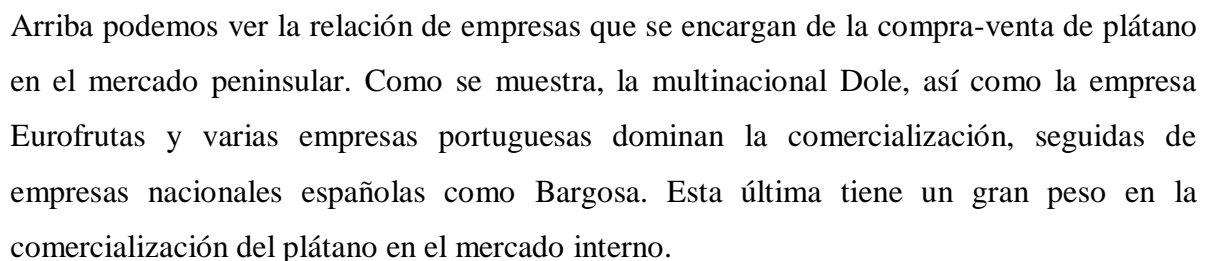
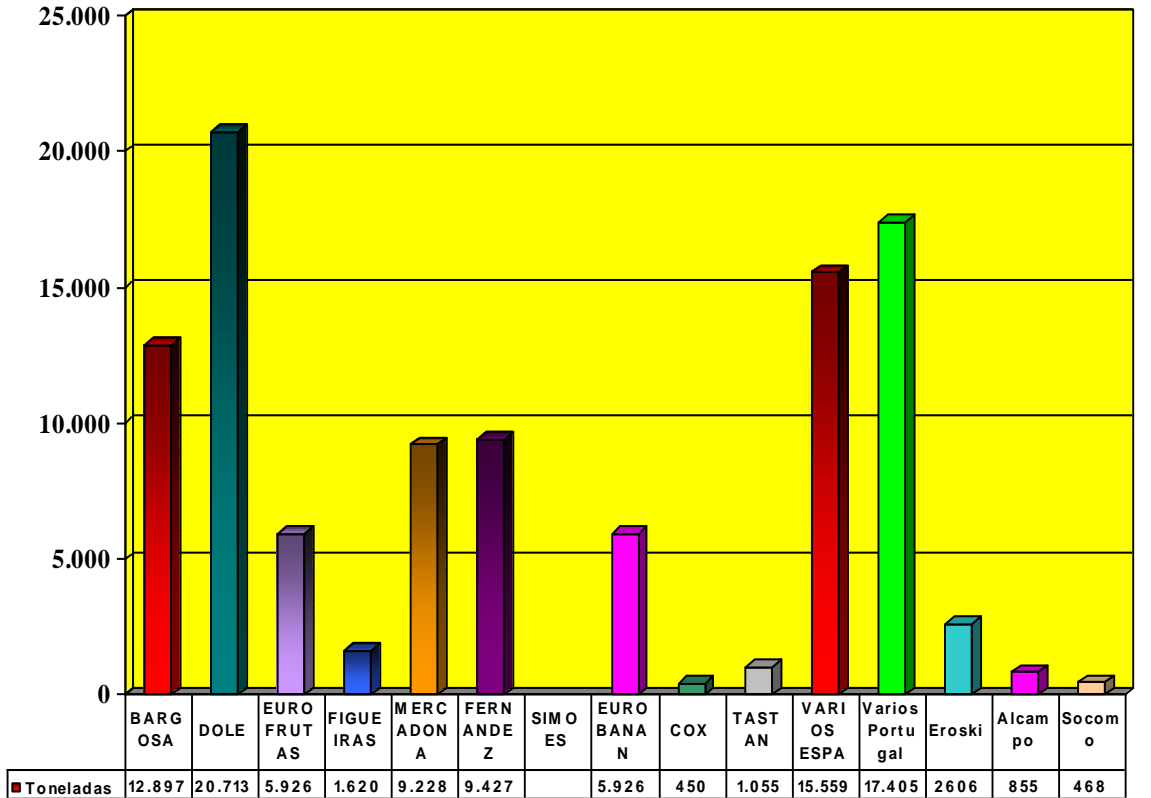




Gráfico 7.10. Empresas comercializadoras de bananas en la Península en el año 2008.

# QUIENES COMERCIALIZAN LAS BANANAS

**BANANAS ENTRADAS 2008 .....118.947.096 Kilos**



Fuente:PORTEL

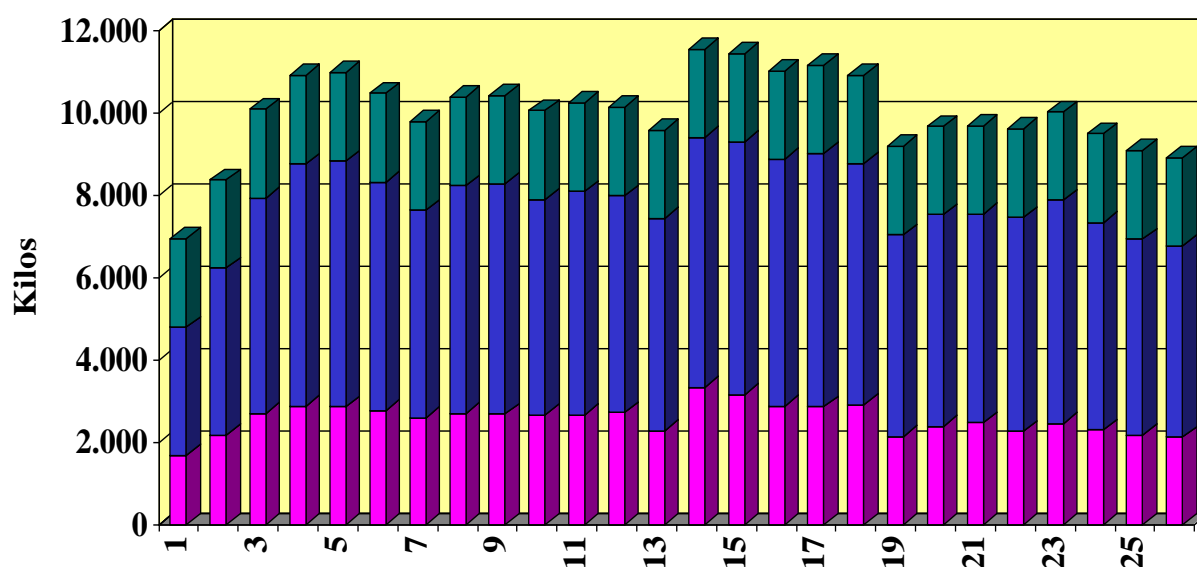
Elaboración: COPLACA

En este gráfico se aprecian diferencias respecto al anterior, es decir, entre los datos correspondientes a 2007 y 2008. Mientras hay empresas que se mantienen, como Dole, otras sufren caídas en el volumen de comercialización, como por ejemplo Eurofrutas y Eurobanan, y otras adquieren mayor relevancia en el mercado, como es el caso de Figueiras.

**Gráfico 7.11. Distribución de bananas y plátanos y media semanal en los últimos tres años (2006, 2007 y 2008)**

## Distribución Bananas-Plátanos

**Media semanal de bananas en España 1.746 Tn. en 2006**  
**Media semanal de bananas en España 1.908 Tn. en 2007**  
**Media semanal de bananas en España 2.148 Tn. en 2008**



Fuente: Elaboración Propia Eurobanan

El gráfico 7.11. que aparece arriba ilustra la importancia de los datos semanales en la comercialización del plátano. A partir de ello puede explicarse que el comercio del plátano, tanto en el mercado español como en el mercado comunitario en general, se analiza a partir de los flujos del plátano que entran en un mercado dado semanalmente. El precio que el consumidor paga por 1 kg. de plátano en una gran superficie como Mercadona, Eroski, Alcampo, etc. es el reflejo directo de la distribución (compra y venta) del plátano cada semana, así como de la oferta, y sobre todo de la demanda, y además del volumen de stock.

Una vez vista la tendencia que muestran todos los datos analizados anteriormente en las diferentes etapas de la producción y comercialización del plátano canario, procedemos a comentar qué futuro augura al sector platanero canario desde la situación presente. Dicho esto, las perspectivas de futuro del sector platanero van a ser enfocadas desde diversos ángulos según la posición que cada agente ocupa en el proceso de producción y comercialización del plátano de Canarias. Es decir, cada agente del sector representa al mismo en un aspecto diferente de éste y, por tanto, su punto de vista y perspectiva es el resultado de su experiencia en el trabajo que realiza.

Recogemos a continuación las opiniones y evaluaciones de las personas entrevistadas.

Empezamos con las evaluaciones del presidente de APEB (*Asociación Europea de Productores de Plátano*), el Sr. Leopoldo Cólogan, en calidad de representante de los productores comunitarios del plátano. Según Don Leopoldo, las perspectivas de futuro del sector del plátano comunitario y de Canarias en particular dependerán en gran medida de los resultados de la apelación en curso del Panel Ecuador ante el Órgano de Apelación de la Organización Mundial de Comercio. A su juicio, en el caso de que la apelación no prosperase, las consecuencias de la misma para los productores comunitarios del plátano serán muy negativas. Es decir, por un lado, entrarían más bananas latinoamericanas en el mercado comunitario y, consecuentemente, los precios bajarían y el sector comunitario del plátano se resentiría sin duda alguna. Por otro lado, opinaba Don Leopoldo, los beneficiarios de este supuesto claramente serán las multinacionales norteamericanas. Además, añadió que ante esta situación, dado que la Unión no parece defender los intereses de los productores comunitarios con firmeza, y según él, esa actitud no tiene una justificación concreta (aunque reconoce que países como Alemania por razones históricas siempre se han opuesto a la OCM del plátano), piensa que liberalizarlo, como pretende la OMC, tendrá consecuencias enormes sobre los agricultores comunitarios. Por último, el Sr. Cólogan alega que, bajar los aranceles sobre los plátanos terceros hasta el nivel de menos de €100 como se pretende de aquí al año 2013, afectará no solamente a los productores comunitarios sino también a los de ACP y latinoamericanos a largo plazo. En definitiva, Don Leopoldo valora muy positivamente el papel constructivo que ha jugado la APEB en la creación de la OCM del plátano y los buenos resultados que ello ha traído para todas las partes involucradas en los primeros años de la existencia de la misma antes de verse afectado por todas las denuncias contra ella en la Organización Mundial de Comercio. Así pues reitera que, tanto Bruselas como Ginebra, deberían buscar un acuerdo justo para los intereses de todas las partes implicadas en el comercio internacional del plátano del mercado comunitario siempre que se

tomen en cuenta las peculiaridades geográficas, sociales, políticas y económicas de los países pequeños e islas cuyas economías dependen de dos o tres productos. En pocas palabras, el Sr. Cólogan resumió su visión de futuro para el sector del plátano comunitario y canario y el de los países ACP diciendo que “con la globalización habrá muchas sociedades que simplemente no podrán sobrevivir a ella”.

Para acceder a todos los comentarios del Presidente de la APEB, véase el grupo de anexos de los profesionales entrevistados en Canarias.

El punto de vista del productor canario lo representan el Presidente de ASPROCAN (*Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias*), Sr. Francisco Rodríguez Díaz y el gerente de COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*), Sr. Enrique Álvarez.

En opinión de D. Francisco Rodríguez, el futuro del sector del plátano canario tiene más interrogantes que respuestas claras. Don Francisco afirma que, como presidente de ASPROCAN, el cometido de su organización es defender los intereses del sector del plátano canario ante cualquier organismo. Dicho esto, el Sr. Rodríguez piensa que dada la incertidumbre con respecto a la resolución de la apelación del Panel Ecuador y la falta de apoyo firme de Madrid y Bruselas para defender los intereses del sector del plátano comunitario, el clima de suspense sobre el futuro del sector gana más terreno que cualquier esperanza concreta para dicho sector. Además, Don Francisco añadió que si se cumple la amenaza de la bajada del arancel en los términos actuales (menos de €100 de aquí a 2013), el sector del plátano canario tendrá muy difícil luchar contra dicha situación y podría fácilmente desaparecer por completo. También, Don Francisco hizo hincapié en una serie de circunstancias que le hace pensar que el futuro del sector del plátano canario es menos esperanzador de lo que parece por las razones que se detallan a continuación. En primer lugar, la entrada en vigor del nuevo sistema de “tarifa única” en enero de 2006 cambió el régimen de contingente aplicado desde la creación de la OCM del plátano en 1993. En segundo lugar, el cambio del régimen de ayudas para los productores comunitarios del plátano en diciembre del año 2006 (véanse los reglamentos citados al respecto arriba), en vigor desde enero del año 2007, ha provocado que el nuevo régimen de sobre financiero anual para cada región comunitaria con producción del plátano sustituya al sistema anterior de ayudas compensatorias. En tercer lugar, la liberalización completa del plátano ACP en el mercado comunitario (sin contingente y libre de derecho de aduana) dio acceso sin restricción alguna a los plátanos de procedencia ACP. En cuarto lugar, hay una previsión de

que el arancel de importación del plátano latinoamericano al mercado comunitario baje en enero del año 2009. Por último, el 1 de enero de 2010, se iniciará el turno de España para ocupar la presidencia de la Unión Europea y se prevé que abandere la firma de los acuerdos de libre comercio de la Unión con los países andinos y de América Central, muchos de ellos grandes productores de plátanos.

Por tanto, según Don Francisco, todas esas fechas mencionadas suponen un mal presagio y un augurio desesperanzador para el futuro del sector del plátano canario. Además, el Sr. Rodríguez cree que dado que el coste de producción del plátano canario es incomparablemente superior a los costes de los países competidores de Canarias, el sector del plátano de dichas Islas no puede sobrevivir sin una protección clara por parte de la Comunidad.

Los comentarios del Presidente de ASPROCAN aparecen recogidos en el grupo de anexos correspondiente a las personas entrevistadas de Canarias.

Con respecto al gerente de COPLACA, el Sr. Enrique Álvarez opina que el futuro del sector del plátano canario está en manos de las grandes superficies, Mercadona, Eroski, Alcampo, Carrefour y el Corte Inglés, que hoy en día son las que distribuyen el plátano en el mercado nacional. Dentro de ellos, el que gana el pulso de distribuir a gran escala el plátano es el que ganará el mercado. Añade también que son muy exigentes con el productor. El problema, según el Sr. Álvarez, es que el mercado del plátano se queda en manos de cinco a diez empresas desde la venta hasta la distribución de dicho producto. Esta es la realidad y, desgraciadamente, este es el futuro porque cada vez más amas de casa van a esas grandes superficies para hacer sus compras de frutas.

Además, el Sr. Álvarez hizo hincapié en el que históricamente la publicidad y el marketing del plátano canario siempre se han dirigido hacia el ama de casa. También se ha implicado siempre al niño en la publicidad del plátano canario porque los niños son los que al final dicen a las madres qué frutas quieren. Además, se han hecho y se sigue haciendo muchas campañas en los colegios, con deportistas como David Meca y David Ferrer. Por lo tanto, el sector platanero canario ha venido haciendo muchos esfuerzos para preservar su mercado natural, que es la España continental. Por último, dado que cada vez resulta más difícil diferenciar entre el plátano y la banana, el sector platanero canario está realizando mucha campaña dirigida a este fin, es decir, intentar evitar la confusión entre sus plátanos y las bananas latinoamericanas. Para ver el resumen completo de la entrevista con el Gerente de ASPROCAN, véase el grupo de anexos de las entrevistas realizadas en Canarias.

Para tratar el punto de vista técnico, contamos con dos Ingenieros Técnicos Agrícolas de COPLACA, los Sres. Manuel Puerta González y Héctor Perestelo.

D. Manuel Puerta piensa que las perspectivas de futuro del sector del plátano canario dependen en gran parte de recuperar la dignidad del productor de dicho sector. Es decir, dada la preponderancia de otros actores (Bruselas, Gobierno Central de España, la Organización Mundial de Comercio, intereses de los países ACP y de los países latinoamericanos y las empresas multinacionales), el productor platanero tiene cada vez menos poder de decisión en el discurso del sector del plátano en el mercado comunitario. Como consecuencia de ello, la juventud canaria está hoy menos atraída hacia el sector del plátano. Eso se justifica porque la juventud y la sociedad en general, salvo en lugares como la isla de la Palma donde se vive del plátano, el agricultor platanero canario ha perdido su peso social con respecto a las nuevas generaciones. Véase el grupo de anexos de los entrevistados de Canarias para leer la entrevista entera.

En lo que respecta al Sr. Héctor Perestelo, éste opina que el futuro del sector del plátano canario dependerá de la protección que las autoridades tanto del gobierno central como del gobierno regional (Canarias) otorguen a dicho sector. Como ejemplo, Don Héctor, hizo hincapié en la importancia del seguro que cubre al plátano, que es vital para la supervivencia y futuro del cultivo platanero canario. El Sr. Perestelo comentó que actualmente hay un Seguro Colectivo para todos los cultivos del plátano canario, subvencionado por el Estado central (Madrid) y regional (Canarias). Este Seguro Colectivo, según Don Héctor, es muy importante debido principalmente a la presencia de fenómenos meteorológicos adversos, cada vez más frecuentes en las Islas Canarias. El Seguro Colectivo tiene sus orígenes en una fuerte tormenta que azotó Canarias hace unos años (en la última década). Tiene cobertura sobre el 100% de la producción platanera canaria. Sin embargo, existen dos modalidades de Seguro, el Seguro Colectivo para el 100% de la producción y otra opción adicional que se conoce como Seguro de Extensión de Garantías, que mejora la franquicia del anterior. Véase el grupo de anexos de los entrevistados de Canarias para tener acceso a la entrevista completa.

El punto de vista de la comercialización lo representa el Director General de COPLACA y de EUROBANAN, el Sr. Javier González-Palenzuela Gallego, que opina que las perspectivas de futuro para el sector del plátano canario dependen de ciertos factores que él considera problemáticos para dicho sector, refiriéndose con esto a aquellos aspectos que

encarecen el cultivo del plátano en Canarias, tales como la gran cantidad de agua necesaria para el cultivo de dicho producto, los costes de mano de obra española-europea, el coste de las cajas de cartón para el embalaje, así como el transporte de los plátanos canarios a la Península. Tales costes serán muy difíciles de asumir si la Comisión Europea baja el arancel de importación del plátano al mercado comunitario como se pretende en la actualidad. Por tanto, con respecto al Panel Ecuador y a la apelación al mismo, el Sr. González-Palenzuela espera que las partes involucradas en el contencioso lleguen a un acuerdo satisfactorio para todas ellas. Según él, Canarias podría aceptar una bajada razonable de los aranceles pero no al nivel que quieren tanto los latinoamericanos encabezados por Ecuador como las multinacionales, es decir, bajar el actual arancel de €176/tonelada a €84 para el año 2013 resultaría en una situación ruinoso para Canarias y, al mismo tiempo, afectaría también a los productores latinoamericanos. Además, Don Javier hizo hincapié en que para asegurar el futuro del sector del plátano canario, la Unión Europea tendría que garantizar más allá del 2013 la continuidad de las ayudas que Canarias ha ido recibiendo si se quiere que cualquier acuerdo que salga de la apelación del Panel Ecuador sea equitativo y justo para todas las partes. Según Don Javier, si eso no ocurriera, los que saldrán mejor parados sin duda serán las multinacionales, por ejemplo, Chiquita, Dole, etc. ; y los que se verán directamente afectados serán Canarias y las demás regiones comunitarias productoras de plátano. Para leer las evaluaciones del Presidente General de COPLACA/EUROBANAN, véase el grupo de anexos de los entrevistados de Canarias.

El punto de vista oficial lo recogemos a través del productor canario D. Fernando Segura Cebada, Viceconsejero de Agricultura *del Gobierno de Canarias, Servicio de Estudios, Análisis Sectorial y Coordinación*. Éste aduce que las perspectivas de futuro para el sector del plátano canario son una incógnita en la actualidad. Según él, a día de hoy Canarias aguanta la incertidumbre de los posible efectos del cambio de régimen de la OCM del plátano pero nadie sabe lo que pasará a medio y largo plazo si la bajada de arancel se hiciera realidad como está previsto. Para ello argumentó que en el supuesto de que la apelación al Panel Ecuador no prosperase, ello ocasionaría sin duda una bajada del arancel y el mercado comunitario del plátano sería más abierto. Y como consecuencia, habrá una erosión del margen del mercado para los productores comunitarios y ACP y eso dificultaría la supervivencia del sector del plátano de Canarias dados los altos costes de producción de dicho producto en las Islas. Y como observación personal, al Sr. Segura le extraña que el gobierno central de España dé la impresión de no mostrar firmeza ante un dictamen (Panel

Ecuador) que puede resultar negativo para los intereses sociales, económicos, políticos y medio ambientales de las Canarias y por extensión de España. No obstante, Don Fernando reconoce que el gobierno de España puede no tener mucho margen de maniobra acerca del dossier plátano porque está comprometido con los asuntos del acuerdo del tratado de libre comercio entre la Unión y los países andinos y centroamericanos. Para ello, a juicio del Sr. Segura, dado que una de las fuentes de ingreso de dichos países es la exportación del plátano al mercado comunitario, éste piensa que sería justo que el gobierno central introdujera unas provisiones del contingente arancelario para los plátanos dólar antes de firmar aquel tratado. Finalmente, si eso ocurriera, el futuro del sector del plátano de Canarias podría todavía ser esperanzador dentro de todas las dificultades que enfrenta el sector. Para leer todas las evaluaciones del Viceconsejero de Agricultura *del Gobierno de Canarias, Servicio de Estudios, Análisis Sectorial y Coordinación*, véase el grupo de anexos de los entrevistados de Canarias.

Desde el punto de vista científico, contaremos con las opiniones y comentarios de D. Juan Cabrera y Dña. María Belén Sosa Hernández.

Con respecto a las perspectivas de futuro del sector del plátano canario, Don Juan Cabrera, Investigador Principal del *Departamento de Fruticultura Tropical del Instituto Canario de Investigaciones Agrarias* piensa que las perspectivas de futuro del sector del plátano canario son mucho mejores que las de sus competidores. Por ejemplo, el Sr. Cabrera hizo hincapié en el hecho de que las enfermedades que padecen las producciones plataneras latinoamericanas, como la Sigatoka, están ausentes en las Islas, por lo que no es necesario aplicar tratamientos periódicos con fungicidas. Por ello, los problemas fitopatológicos que afectan las producciones plataneras canarias tienen más que ver con los insectos.

No obstante, según dicho investigador, una de las debilidades del cultivo platanero canario es su alto costo de producción. A su juicio, eso se justifica en gran parte por las exigencias laborales, medioambientales y fitosanitarias europeas a las explotaciones, lo que conlleva un sobre costo frente a terceros países. Asimismo el agua y el suelo agrícola son recursos escasos en las islas, pero a pesar de dicha debilidad, el agricultor canario ha sabido utilizarlos de manera muy eficiente para mantener su producción viva y competitiva. Presentado en el mercado, el plátano de Canarias es un producto de calidad con la máxima garantía agroalimentaria.



Ver los anexos de los profesionales entrevistados para acceder a la entrevista con Don Juan Cabrera, Investigador Principal, del *Departamento de Fruticultura Tropical del Instituto Canario de Investigaciones Agrarias*.

Desde el punto de vista científico, con respecto a las perspectivas de futuro sobre la calidad y garantía del plátano canario, Dña. María Belén Sosa Hernández, Ingeniero Técnico Agrícola de *Cultivos Vegetales In Vitro De Tenerife, S.A.* opina que el cometido principal de CULTESA es ofrecer el certificado de calidad a los productores de Canarias, es decir, a los plataneros canarios. El objetivo de dicho certificado es dar una garantía de calidad del producto y, en el caso de que hubiese problemas con un producto dado, el protocolo de trazabilidad permite que se detecte fácilmente la fuente del problema en cuestión. El auditor que se encarga de investigar cualquier problema que surja alrededor de un producto puede, mediante ciertos documentos, revisar todos los pasos que se han dado para que un producto salga del laboratorio hacia la finca del productor/comprador. Para hacer hincapié sobre la importancia de la trazabilidad, la Sra. Belén afirmó que, con dicho protocolo, si algún cliente tiene algún problema con una planta, se puede fácilmente averiguar con qué planta ocurrió.

Además, la Sr. Belén reconoce que contar con una entidad como CULTESA lleva consigo unos costes adicionales para garantizar la calidad que el consumidor espera del plátano canario. A este respecto, Dña. Belén Sosa opina que, dados los objetivos de CULTESA y las aportaciones que ofrece a los agricultores canarios, no cabe duda de que mantener una entidad como CULTESA (servicio de mantenimiento, personal cualificado, etc.) añade costes adicionales a las operaciones del productor canario. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los aspectos positivos que aporta CULTESA al ser una organización que ofrece un trabajo científico que contribuye a la productividad agrícola canaria y que es transparente en su aportación a la detección de cualquier problema que surge en las fincas mediante el protocolo de trazabilidad. Por tanto, ésta es una inversión acertada que a la larga hará más seguro y competitivo al sector del plátano canario. Consúltense el grupo de anexos de los profesionales entrevistados de Canarias para leer toda la entrevista con Dña. Belén Sosa.

A continuación pasaremos a comentar cómo el ciudadano de a pie ve el sector del plátano canario y qué perspectivas de futuro contempla para el mismo. Lo haremos a través de las opiniones del pensionista D. Lorenzo Raúl Cubas Campos comenta que tanto el gobierno regional de Canarias como el gobierno comunitario con sede en Bruselas tendrán que unir

sus fuerzas para defender lo que él considera como los intereses comunitarios. Es decir, los productores comunitarios del plátano, entre otros los plataneros canarios, necesitan ayudas y protección para sobrevivir y salvar a su sector. Según Don Lorenzo, las medidas que el gobierno regional de Canarias debería tomar son las siguientes. En primer lugar, se debería dar una protección clara al medio rural y al productor canario, que se siente abandonado debido al auge del turismo y del sector de la construcción. En segundo lugar, debería crearse un eficiente almacenamiento y canalización de aguas para el campo para contribuir a un abaratamiento de los costes de producción. Por último, el Sr. Cubas reitera que el futuro del sector del plátano canario dependerá de cómo defienda el gobierno regional los productos de las islas, es decir, tomates, patatas y plátanos. Por ello, Don Lorenzo piensa que es imprescindible defender estos productos porque, de no ser así, la caída del sector en el futuro puede revertir en un gran aumento del desempleo que tendrá un impacto de mucha envergadura en el futuro de la sociedad canaria. Por todo ello, hay que proteger a dichos productos porque han sido las fuentes de la subsistencia de mucha gente durante varias generaciones.

Como observación personal, el Sr. Cubas comenta que ha habido una desprotección de la agricultura en las últimas décadas para dar protagonismo al sector turístico y de construcción. Y como experiencia personal cuenta que su tierra *El Escobonal* del municipio de Güimar suministró productos agrícolas a todas las islas después de la guerra, desde el año 1939 hasta 1945, y exportó patatas al Reino Unido. Sin embargo, por desgracia, hoy no hay ni un 10% de suelo cultivable a causa del abandono del cultivo y de la emigración del pueblo a la ciudad. En definitiva, Don Lorenzo dice que en la actualidad la sociedad canaria goza de un estilo de vida cómodo debido al turismo pero que cuando esta fuente de ingresos se vea afectada, la desprotección de la agricultura, principal fuente de ingresos de las Islas durante generaciones, hará que ya no se pueda recurrir a ella como en el pasado. Los comentarios completos del Sr. Cubas Campos aparecen en los anexos de las entrevistas realizadas en Canarias.

Desde el punto de vista del ama de casa, Llanos Aparicio Vázquez opina que el plátano de Canarias perderá terreno a muy corto plazo en la cesta de la compra debido a la subida de precios que este producto ha experimentado últimamente, frente a los precios cada vez más baratos de la banana, sobre todo teniendo en cuenta la recesión económica mundial, y en concreto española, por la que estamos atravesando. Además, la Sr. Aparicio comenta que ésta cada vez menor presencia del plátano canario en un futuro cercano en los hogares

españoles será más acusada entre las generaciones más jóvenes y en los sectores de menor poder adquisitivo de la sociedad española. Las razones de ello son, por una parte, el no saber diferenciar bien qué es plátano de Canarias y qué es banana y desconocer las ventajas del primero respecto a la segunda. Por otra parte, aunque dichas ventajas se conozcan por parte de los grupos de población de 40 años o más, el alto precio que viene alcanzando el plátano en los supermercados y tiendas hace que mucha gente no pueda permitirse comprar plátanos de Canarias y tengan que conformarse con las bananas. Además, en el pasado había un cierto sentimiento nacionalista a la hora de comprar plátanos que no se encuentra en la actualidad ya que el consumidor español se ha ido acostumbrando poco a poco a la entrada masiva de productos de todas las procedencias hasta el punto de que ya no se fija en realidad en si lo que compra es un producto español o no. Para acceder al resumen completo de los comentarios y opiniones de Doña Llanos Aparicio, véase el grupo de anexo de los entrevistados de Canarias.

#### **7.4.5. Conclusión**

Las sucesivas reformas de la OCM del plátano en el mercado comunitario y la competencia que representan los países terceros que se benefician de diversos acuerdos de libre cambio con la Unión Europea constituyen un futuro incierto para los productos agrícolas canarios de exportación como son los casos del tomate y del plátano, por ejemplo.

Dicho esto, hay que resaltar cuatro aspectos que tendrán efectos negativos en el sector del plátano canario en un futuro inmediato. En primer lugar, la liberalización total del plátano ACP en el mercado comunitario (fruto de los Acuerdos del Partenariado Económico, *APE*) con arancel cero y cantidad ilimitada “duty free quota free” (Reglamento (CE) nº 1528/2007 del Consejo de 20 de diciembre de 2007) creará una competencia seria a medio y largo plazo para los plátanos comunitarios en general y de Canarias en particular.

En segundo lugar, la firma prevista de los Tratados de Libre Comercio, (*TLC*) de la Unión con los países de Centro América, con la Comunidad Andina y con MERCOSUR, entre los que se encuentran algunos de los principales exportadores del plátano del mundo tales como Ecuador, Costa Rica y Panamá, tendrá sin duda repercusiones negativas para el sector del plátano canario. Dado que en dichos acuerdos se da un trato preferencial a los futuros países firmantes de los tratados, la comercialización del sector del plátano de Canarias se resentirá tras su aplicación y, por extensión lo harán también los sectores plataneros de los

demás países comunitarios. Por tanto, ello causará una erosión en el margen de protección que la Comunidad otorga al plátano comunitario y, a su vez, disminuirá la protección arancelaria de la que gozan los países ACP exportadores del plátano y, en particular, las Islas Barlovento.

En tercer lugar, en el caso de que la apelación al Panel Ecuador no prosperara y que la bajada del arancel de importación del plátano tercero al mercado comunitario se fijara en menos de 100 euros en el año 2013, las consecuencias de ambas hipótesis se harán sentir enormemente en el sector del plátano canario.

Por último, con la reducción del arancel para los productos agrícolas que se está negociando en la Ronda de Doha, y que se llevará a cabo con bastante certeza una vez concluida la negociación de dicha Ronda, se producirá una liberalización del mercado internacional de productos agrícolas que indudablemente causará otro motivo de preocupación al sector del plátano canario.

Por consiguiente, las consecuencias que se derivarán de esas cuatro situaciones citadas arriba y que afectarán al sector del plátano canario serán, entre otras, el descenso significativo de los precios y volúmenes de los plátanos canarios comercializados y, a su vez, la disminución de los ingresos de los productores, que exigirán entonces una mayor protección por parte de sus gobiernos respectivos así como por la Comunidad en Bruselas. Finalmente, cabe mencionar que en la reforma de régimen de ayudas a los productores comunitarios del plátano, ninguna de esas situaciones mencionadas ha sido contemplada por la Comunidad. Por tanto, dada la certidumbre que todos estos aspectos comentados suscita, a el sector del plátano canario se enfrentará a numerosas dificultades en los años venideros, salvo que la Unión manifieste un nuevo compromiso de protección para los productores comunitarios. Los 141 millones de euros que la Comunidad otorga anualmente a los productores canarios del plátano no serán suficientes para hacer frente a los problemas que pueden surgir en el futuro ni para preservar su nivel de ingresos.

Así pues, el futuro del sector del plátano canario puede ser calificado de incierto. Esta situación es el resultado directo de la completa liberalización del mercado comunitario del plátano y de la desprotección del productor platanero comunitario como atestiguan muchos de los expertos entrevistados en Canarias durante nuestro de trabajo de investigación de campo.

En definitiva, las reformas de la OCM del plátano y las incesantes denuncias contra dicho régimen han provocado unos efectos considerados negativos desde el punto de vista del

productor del plátano canario y de muchos actores de dicho sector que hemos encuestado. Las evaluaciones e impresiones de todos los expertos en el tema coinciden en que para analizar la problemática a la que se enfrenta el sector del plátano canario habrá que tener en cuenta las condiciones físicas de las Islas y los costes laborales en el marco español y comunitario que rigen al sector del plátano canario. Además, la práctica unanimidad en las opiniones de los encuestados nos indican también que, tanto Bruselas como Ginebra, tendrían que llegar a un acuerdo justo y equitativo para los intereses de todas las partes involucradas en el mercado comunitario del plátano.

Por último, dada la tendencia descendente de la producción y exportación del plátano canario fuera del mercado natural de dicho producto, a saber la España continental y las Baleares, y la cada vez mayor presencia de las bananas latinoamericanas y de ACP en España, auguran un futuro poco esperanzador para el sector del plátano canario.

Como consecuencia, el gobierno de Canarias y el sector del plátano se han comprometido a buscar soluciones internas y duraderas para solucionar los problemas que padece el sector agrícola canario, y platanero en particular, de cara a las circunstancias que se avecinan y asegurar la supervivencia de dichos sectores.

## **7.5. EL SECTOR DEL PLÁTANO EN LAS ISLAS BARLOVENTO**

### **7.5.1. Introducción: aproximación a la realidad geográfica de las Islas Barlovento**

Las Islas Barlovento son un archipiélago compuesto por cuatro antiguas colonias Británicas al Este del Caribe: Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y Granadina.

La Isla Dominica tiene una extensión de 754 Km<sup>2</sup> habitados por 68.910 habitantes con una esperanza de vida de 73,35 años y una población activa ocupada en un 40% en la agricultura, 32% en la industria y 28% en el sector servicios y una tasa de desempleo del 23 % (*FruitTrop* N° 145 May 2007). La Isla Dominica tiene un clima tropical, moderado por el viento noreste, con abundantes precipitaciones. Además, la geografía de Dominica está compuesta por montañas boscosas de origen volcánico.

Dominica se independizó de Gran Bretaña en 1978 y su sistema de gobierno es una democracia parlamentaria.

La Isla Granada tiene una población de 89.703 habitantes y la esperanza de vida es de 64,52 años. Su superficie es de 340 Km<sup>2</sup>. La población se dedica a la agricultura en un 5,4%, a la industria en un 18% y al sector servicios en un 76,6%, con una tasa de desempleo del 12,5% (*FruitTrop* N° 145 May 2007). Granada tiene un clima tropical moderado por el viento noreste. La isla es de origen volcánico y la atraviesa una cadena montañosa.

Granada se independizó de Gran Bretaña en 1974 está regida por una monarquía constitucional de corte británico.

La Isla de Santa Lucía tiene una población de 168.458 habitantes con una esperanza de vida de 72,31 años y 616 Km<sup>2</sup>. de extensión. La población activa trabaja en la agricultura (21,7%), en la industria (24,7%) y en el sector servicios (53,6%) y cuenta con una tasa de desempleo del 20% (*FruitTrop* N° 145 May 2007).

La Isla de Santa Lucía tiene un clima tropical, moderado por los vientos noreste, con una estación seca desde enero a abril y una estación lluviosa desde mayo a agosto; Santa Lucía es una isla de origen volcánico con montañas y valles fértiles.

Dicha isla se independizó de Gran Bretaña en 1979 y la Democracia Parlamentaria es su sistema de gobierno.

San Vicente y Granadina tiene una población de 117.848 con una esperanza de vida de 72,3 años y su extensión es de 389 Km<sup>2</sup>. El 10% de la población activa trabaja en la agricultura, el 26% en la industria y el 64% en el sector servicios y su tasa de desempleo asciende al

15% (*FruitTrop* N° 145 May 2007). Las Islas San Vicente y Granadina tienen un clima tropical sin variación de temperatura estacional acusada y una estación húmeda que se extiende del mes de mayo a noviembre. El origen de la isla es volcánico, con montañas boscosas que la atraviesan.

Las San Vicente y Granadina se independizaron en 1979 de su metrópoli británica y tienen un gobierno basado en la Democracia Parlamentaria.

### **7.5.2. Desarrollo del sector del plátano en las Barlovento**

La evolución del sector del plátano de las Islas Barlovento (Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y Granadina) responde a una serie de factores históricos. Según el Sr. H. A. Alford Nicholls, jefe médico e ingeniero agrónomo durante la colonización de la isla Dominica, en su escrito “The Cultivation of the Banana in Dominica”, alrededor del año 1890, hizo referencia a las posibilidades de desarrollo del sector del plátano en Dominica por parte de las autoridades coloniales y del sector privado.

Sin embargo, según the “West Indies Comité Circulars, 18 January 1923; 15 March 1923; and 17 January 1924”, el interés comercial hacia el cultivo y la exportación de plátanos desde las islas Granada y Dominica no cobró fuerza hasta la década de 1920. Por tanto, la comercialización del plátano procedente de dichas islas se hizo realidad con la participación de la Empresa Swift Banana Company en el cultivo del plátano en Santa Lucía. Como consecuencia, el primer envío de plátano hacia Nueva York tuvo lugar en el año 1925 (West Indies Comité Circular, 13 August 1925). Así pues, a lo largo del año 1926, la exportación de plátano de Santa Lucía a EEUU transcurrió sin ningún problema.

En 1927, como consecuencia de las enfermedades del plátano conocidas como “Panama Disease, the Banana Borer and the Weevil Beetle”, el sector del plátano de Santa Lucía se vino abajo y la empresa Swift Banana Company cesó sus operaciones en la isla.

Durante los años 1930 hubo varios intentos de establecer de nuevo el sector del plátano en Dominica destinado para la exportación. La situación del sector mejoró cuando la empresa Canadian National Steamship Company empezó a exportar los plátanos desde la Isla Santa Lucía y las demás del archipiélago.

Por consiguiente, las consecuencias del fracaso de la empresa Swift Banana Company y el acierto por otro lado, de la empresa Canadian National Steamship Company convencieron por vez primera a las autoridades coloniales de que participaran en el desarrollo del sector

del plátano de dichas islas. Por ejemplo, como resultado de dicha participación se establecieron programas de investigación contra las enfermedades del plátano con la Imperial Collage of Tropical Agricultura en Trinidad, auspiciados por the Empire Marketing Board Offices. No obstante, a pesar de la viabilidad de un sector incipiente como era el del cultivo y exportación del plátano, y las posibilidades económicas que podían surgir del mismo, las autoridades coloniales británicas mostraron muchas reservas a la hora de implicarse en dicho sector debido a que la empresa American United Fruit Company tenía ya una presencia importante en las islas y su nivel de implicación en el sector del plátano de Jamaica suscitaba ya recelo en las autoridades coloniales británicas. A éstas últimas les preocupaban, además, los conflictos de interés que surgieron entre dicha empresa americana y la Asociación de productores de plátano de la Jamaica.

Al final de la década de los años 1930, el sector del plátano de las Islas Barlovento estaba ya operativo. Sin embargo, el balance general no fue de todo satisfactorio aunque la producción y rendimiento de cada isla eran diferentes entre sí.

Con la llegada de la Segunda Guerra Mundial, la empresa Canadian Banana Company cesó su operación y como consecuencia, la exportación del plátano procedente de las islas se detuvo en el año 1942.

Al final de la dicha contienda mundial, hubo intentos de restablecer el comercio del plátano hacia el exterior por empresas como A. C. Shillingford, the Grayson Shipping Line y the Alcoa Shipping Line, aunque las cantidades que estas empresas transportaban al exterior fueron pequeñas entre los años 1945 y 1948. No obstante, en 1949, se restableció por completo el servicio de transporte del plátano de las Islas Barlovento hacia el exterior y desde entonces hasta la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano de la Unión, el sector del plátano de las Barlovento no ha hecho nada más que crecer.

En definitiva, la creación del sector del plátano de las antiguas colonias británicas, a saber, Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y Granadina ha sido el resultado de iniciativas privadas e implicaciones tardías de las autoridades coloniales británicas después de la Segunda Guerra Mundial. No obstante, cabe resaltar que hubo numerosos problemas y conflictos que hicieron dudar a las autoridades coloniales británicas de la viabilidad del desarrollo del sector del plátano en dichas islas, sobre todo al principio. De hecho, desde la Segunda Guerra Mundial hasta recientemente, el Reino Unido ha sido el gran defensor del sector del plátano de las Islas Barlovento y de las protecciones arancelarias de las que dichas islas se han beneficiado, tanto en el mercado inglés como en el mercado comunitario, antes de la liberalización de dicho mercado.



### **7.5.3. La comercialización del plátano Barlovento**

Como se ha indicado anteriormente, el desarrollo del sector del plátano de las Islas Barlovento y la comercialización de dicho producto al exterior han sido el resultado de la iniciativa privada de muchos emprendedores ingleses, americanos, holandeses y nativos de las islas junto con los productores. Dicho esto, hasta la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano de 1993, el sector del plátano de las Barlovento había contado con el apoyo incondicional de las autoridades británicas, siendo el Reino Unido el mercado principal del plátano de dichas islas en las últimas décadas. Sin embargo, en los últimos años, dicho apoyo se ha visto mermado y debilitado por las incesantes denuncias de la OCM del plátano y la liberalización continua del mercado comunitario de dicho producto en las últimas décadas.

Como consecuencia de la liberalización del mercado comunitario del plátano y la desprotección del mismo en las Barlovento por parte del Reino Unido, el sector de dicho producto en esas islas se vio obligado a reestructurarse, merced a las ayudas financieras de la Comunidad, para hacer frente al nuevo horizonte y a la competencia que representaban para las Islas el plátano dólar y demás plátanos de procedentes de otros países ACP y comunitarios.

En la actualidad, la comercialización del plátano de las cuatro Islas Barlovento se lleva a cabo por la empresa WIBDECO (*Windward Islands Banana Development and Exporting Company*). La empresa WIBDECO fue creada en 1994 con un 50% de capital procedente de los estados de las cuatro islas y un 50% que provenía de las asociaciones de los productores del plátano de las islas según los volúmenes del plátano exportado por cada asociación entre los años 1992 y 1994. Las Asociaciones de las cuatro islas son:

- 1) DBPL (Dominica Banana Producers Limited) se creó como resultado de la privatización del grupo Dominica Banana Marketing Corporation en 1994.
- 2) SLBC (St Lucia Banana Corporation) se creó como resultado de la privatización del grupo SLBGA (St. Lucia Banana Growers Association) en 1998. Dicho grupo comercializaba un 50% del volumen del plátano de Santa Lucía, seguido por la empresa TQFC (Total Quality Fruit Company) que comercializaba en aquel momento un 26% del volumen del plátano de dicha isla y seguido por el grupo (comercial Farmers Organization) que comercializaba en aquel momento un 24% del volumen del plátano de Santa Lucía.

3) GBCS (Grenada Banana Co-operative Society) es una cooperativa de plátano de dicha isla que no ha sido privatizada y tampoco ha estado activa desde que la exportación del plátano a Europa cesó en el año 2005.

4) SVBGA (St Vincent Banana Growers Association) es el grupo de los productores del plátano de dicha isla y en la actualidad no es una asociación privada.

La empresa WIBDECO tiene una oficina de comercialización en la ciudad de Fareham, Hampshire, en el Reino Unido, y a su vez tiene gerentes de comercialización en cada una de las cuatro islas y una oficina regional de gestión del sector en la ciudad de Castries en Santa Lucía. Además, el servicio técnico de la empresa WIBDECO presta su servicio a los productores del plátano de las islas y eso se refleja claramente en la coordinación que existe entre las asociaciones de los productores, los estados de las cuatro islas, las compañías de transporte marítimo y las oficinas de venta y de comercialización de dicho producto. También hay que resaltar que existe una coordinación estrecha entre las grandes superficies británicas como ASDA, M&S, SAINSBURY, TESCO, WAITROSE y los productores mediante la empresa WIBDECO en lo referente a las propuestas de empaquetamiento y tratamiento de calidad del plátano de las Barlovento.

#### **7.5.4. Valoración del sector del plátano de las Barlovento desde 1993 hasta la actualidad**

La evolución del sector del plátano de las Islas Barlovento está directamente ligada a la creación del Mercado Único Europeo y a la puesta en funcionamiento de la Organización Común de Mercado del plátano. Es decir, con la liberalización del mercado comunitario del plátano y las sucesivas reformas de dicha organización, muchos de los países productores y exportadores del plátano de Caribe, en particular, las Islas Barlovento, temieron que sus producciones y exportaciones de plátano al mercado comunitario se vieran afectadas. Al mismo tiempo, con la entrada en vigor de dicha OCM mencionada arriba y los efectos que supuestamente la liberación y las reformas iban a producir en los países ACP tradicionales exportadores del plátano, la Comisión Europea anticipó dichas eventualidades y propuso otorgar más asistencia financiera a aquellos países ACP que indudablemente iban a sufrir los efectos del nuevo régimen de importación del plátano de la Comunidad (COM 465/92). Como consecuencia, en el Acuerdo de Lomé IV, la Comisión incrementó los fondos del

programa STABEX (*Sistema de Estabilización de los Ingresos de Exportación*) para ayudar a los países ACP exportadores del plátano, en particular a los de Caribe, a diversificar sus economías. El objetivo del programa STABEX era conceder ayudas financieras para hacer frente a una caída brutal de los precios de 49 productos agrícolas. En cuanto a las economías de los países de Caribe, se otorgarían dichas ayudas a los productos cuyos precios hubieran caído y la vez superasen el 1% de los ingresos de exportación de los países en cuestión. Ese fue el caso de muchos países isleños exportadores de plátano al mercado comunitario cuando entró en vigor la OCM del plátano en 1993. La Comisión también se comprometió a proporcionar ayudas financieras adicionales a los países ACP exportadores del plátano que establecieron programas de mejoras de calidad y de comercialización y competitividad en sus respectivos sectores del plátano.

Además, la Unión Europea, mediante el Reglamento N° 2686/94, puso también a disposición de los países ACP exportadores del plátano al mercado comunitario un sistema especial de ayudas (SEA) con el objetivo de ayudarles a reestructurar sus sectores plataneros a fin de poder hacer frente a la nueva situación de competencia que provocaron los países no ACP suministradores del plátano. En definitiva, el objetivo principal del sistema especial de ayuda fue hacer competitivos a los países ACP suministradores del plátano al mercado comunitario.

A su vez, en 1999, mediante el Reglamento N° 856/1999, la Unión reemplazó el sistema especial de ayudas (SEA) con un nuevo sistema denominado marco especial de ayudas (MEA) vigente hasta el año 2009. Dicho nuevo sistema tuvo una dotación financiera mayor que el antiguo y su objetivo principal fue conceder más ayudas para fomentar tanto la diversificación como la competitividad del sector del plátano de los países ACP tradicionales suministradores de dicho producto al mercado comunitario. En consecuencia, en el año 2002, alrededor de un 64% de los fondos del nuevo sistema de ayudas asignados a dichos países tuvieron como objetivo fomentar la diversificación de sus economías mientras que en 1999 sólo un 12% de los fondos de ayudas tuvieron los mismos objetivos (FARM Briefings, November 2005). Por consiguiente, el hecho de que se hiciese énfasis en la diversificación en lugar de la competitividad del sector del plátano del Caribe y en especial de las Islas Barlovento, significaba que la Comisión entendió que los costes de producción de países como las Barlovento no igualarían los costes tan bajos de los países del plátano dólar. De hecho, entre los años 1999 y 2003, se asignaron unos 107 millones de euros para proyectos de diversificación en las Barlovento aunque las dificultades medioambientales y geográficas (huracanes frecuentes y realidades topográficas) no fueron propicias para llevar

a cabo grandes proyectos. En la actualidad, la Unión Europea está sopesando el futuro de ayudas para los países ACP tradicionales suministradores del plátano al mercado comunitario dado que el marco especial de ayudas (MEA) expirará en el año 2009.

A continuación se expone la distribución de los fondos del marco especial de ayudas para los países ACP tradicionales exportadores del plátano a la Unión Europea.

La tabla 7.6. es un resumen de los fondos que la Unión Europea ha hecho disponible para los ACP tradicionales exportadores del plátano al mercado comunitario entre los años 1999 hasta el año 2006. Dicha ayuda, conocida como Ayuda Compensatoria, se adjudica para ayudar al productor comunitario del plátano a ajustar sus ingresos cuando el precio de dicho producto en el mercado comunitario cae por debajo de un nivel determinado.

**Tabla 7.6. Compromisos anuales de marco especial de ayudas (millones de euros)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
<b>Belice</b>	3.1	3.1	3.45	3.50	3.20	2.93	2.49	2.11	23.88
<b>Dominica</b>	6.50	6.50	6.70	6.40	5.90	5.30	4.51	3.83	45.64
<b>Granada</b>	1.00	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	4.50
<b>Jamaica</b>	5.30	5.30	5.00	4.70	4.40	4.84	4.10	3.50	37.14
<b>Sta. Lucía</b>	8.50	8.88	9.20	8.80	8.00	7.26	4.51	5.41	60.56
<b>S. Vicente</b>	6.10	6.45	6.40	6.10	5.60	5.33	4.53	3.83	44.36
<b>Surinam</b>	3.10	2.70	2.70	2.50	2.20	2.31	1.96	1.67	19.14
<b>Subtotal</b>	<b>32.70</b>	<b>33.43</b>	<b>33.95</b>	<b>32.50</b>	<b>29.8</b>	<b>28.47</b>	<b>22.60</b>	<b>20.87</b>	<b>234.22</b>
<b>Camerún</b>	6.20	5.70	5.60	5.10	4.50	4.38	3.72	3.21	38.41
<b>C. de Marfil</b>	4.70	4.35	2.85	2.60	2.10	1.38	3.75	4.21	25.85
<b>Somalia</b>			0.60	2.80	2.60	2.07	1.76	1.50	11.33
<b>Madagascar</b>				0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	2.50
<b>Cape Verde</b>	0.50			0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	3.00
<b>Total</b>	<b>44.10</b>	<b>43.48</b>	<b>43.00</b>	<b>44.00</b>	<b>40.00</b>	<b>37.3</b>	<b>32.83</b>	<b>30.70</b>	<b>315.31</b>

**Fuente:** Adaptado de Agritrade/EC Biennial report

Como se ha indicado anteriormente, con la entrada en vigor de la OCM del plátano y la creación del mercado único europeo la Comunidad anticipó potenciales problemas para los países ACP productores y exportadores del plátano al mercado comunitario. Como respuesta a dichas preocupaciones, la Comunidad puso a la disposición de dichos países fondos de ayudas para ayudarles a reestructurar sus sectores del plátano y hacerlos más competitivos de cara a los suministradores latinoamericanos del plátano dólal al mercado comunitario.

Sin embargo, a pesar de dichos fondos, muchos de los países ACP suministradores del plátano al mercado comunitario se vieron incapaces de competir con los países latinoamericanos productores y exportadores del plátano al mercado de la Unión. Bien sea por razones de tecnología aplicada a la producción, o por razones de costes de producción más bajos y competitivos, los países exportadores del plátano de América Latina han provocado una caída de participación activa de los países ACP exportadores del plátano en el mercado comunitario. Esta situación ha sido el objeto de estudio de numerosos expertos en el tema, entre los cuales se encuentra el Sr. Brent Borell, cuyo análisis se centra en el nivel adecuado del arancel de importación del plátano en el mercado comunitario para preservar las ventajas que la protección arancelaria ha otorgado a los países ACP exportadores del plátano como las Islas Barlovento. No obstante, en la última década, se ha observado un descenso considerable del nivel de producción y exportación de los plátanos procedentes de las Islas Barlovento y, a su vez, se ha registrado un abandono alarmante del sector platanero por parte de los productores de dicho producto en esas islas. Así pues, usaremos a continuación los datos de producción y exportación y el número de los productores de las Islas Barlovento de los últimos años que claramente reflejan la situación que dicho sector vive desde la entrada en vigor de la OCM del plátano de la Unión Europea.

Además, haremos uso de las evaluaciones e información aportada por la representante de las Islas Barlovento ante la Unión Europea sobre la liberalización del mercado comunitario del plátano durante la entrevista que realizamos durante nuestra investigación.

La tabla que se incluye a continuación ilustra la producción platanera de las Islas Barlovento en tres etapas: antes de la OCM del plátano, después de la entrada en vigor de la OCM en 1993 hasta 2005 y desde 2005 a 2007. En esas tres etapas podemos ver la evolución de la producción del plátano de las cuatro islas que componen las Barlovento. A partir de esos datos, en los años mencionados, podemos ver claramente la tendencia descendente tanto de

la producción como de la exportación del plátano procedente de las Islas Barlovento al mercado comunitario y, a su vez, al mercado inglés.

**Tabla 7.7. Producción platanera en las Islas Barlovento (1985-2007)**

<b>PRODUCCIÓN DE PLÁTANO DE LAS ISLAS BARLOVENTO</b>									
<b>1985-1992 (ANTES DE LA OCM DEL PLÁTANO)</b>									
<b>ISLAS</b>									
	<b>DOMINICA</b>		<b>STA. LUCÍA</b>		<b>S. VICENTE</b>		<b>GRANADA</b>		<b>TOTAL ISLAS</b>
<b>AÑO</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>
<b>1985</b>	34.694	21,7	83.533	52,1	41.211	25,7	804	0,5	160.242
<b>1986</b>	51.707	24,5	112.540	53,4	38.450	18,2	7.990	3,8	210.688
<b>1987</b>	65.604	32,2	93.023	45,6	36.581	17,9	8.714	4,3	203.922
<b>1988</b>	74.194	26,3	135.727	48,1	63.072	22,3	9.240	3,3	282.234
<b>1989</b>	50.856	20,2	126.634	50,3	65.663	26,1	8.689	3,5	251.842
<b>1990</b>	57.867	20,5	135.367	48,0	81.155	28,8	7.552	2,7	281.941
<b>1991</b>	55.844	24,3	100.870	43,9	63.407	27,6	9.626	4,2	229.747
<b>1992</b>	59.220	21,2	135.291	48,4	78.779	28,2	6.522	2,3	279.812

<b>PRODUCCIÓN DE PLÁTANO DE LAS ISLAS BARLOVENTO</b>									
<b>1993-2005 (DESPUÉS DE LA OCM DEL PLÁTANO)</b>									
<b>ISLAS</b>									
	<b>DOMINICA</b>		<b>STA. LUCÍA</b>		<b>S. VICENTE</b>		<b>GRANADA</b>		<b>TOTAL ISLAS</b>
<b>AÑO</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>
<b>1993</b>	55.946	23,1	122.927	50,7	58.688	24,2	4.891	2,0	242.452
<b>1994</b>	43.046	25,4	90.909	53,7	30.925	18,3	4.544	2,7	169.424
<b>1995</b>	33.366	17,2	105.658	54,6	50.083	25,9	4.574	2,4	193.681
<b>1996</b>	39.956	20,9	105.547	55,1	44.038	23,0	1.866	1,0	191.407
<b>1997</b>	34.911	25,4	71.397	52,0	31.021	22,6	102	0,1	137.431

<b>1998</b>	28.640	21,9	73.220	55,9	39.886	30,5	94	0,1	141.839
<b>1999</b>	27.784	21,2	65.196	49,8	37.376	28,5	583	0,4	130.939
<b>2000</b>	33.500	22,0	68.000	45,0	46.000	30,0	4.050	3,0	151.550
<b>2001</b>	25.000	20,0	50.000	40,0	46.000	37,0	4.100	3,0	125.100
<b>2002</b>	23.000	17,0	65.000	47,0	46.000	33,0	4.100	3,0	138.100
<b>2003</b>	16.000	13,0	50.000	42,0	50.000	42,0	3.100	3,0	119.100
<b>2004</b>	18.000	15,0	58.000	47,0	45.000	36,0	3.000	2,0	124.000
<b>2005</b>	16.000	14,0	45.000	41,0	50.000	45,0	0	0	111.000

<b>PRODUCCIÓN DE PLÁTANO DE LAS ISLAS BARLOVENTO</b>									
<b>2005-2007 (DESPUÉS DEL SISTEMA DE TARIFA ÚNICA DE 2006)</b>									
<b>ISLAS</b>									
	<b>DOMINICA</b>		<b>STA. LUCÍA</b>		<b>S. VICENTE</b>		<b>GRANADA</b>		<b>TOTAL ISLAS</b>
<b>AÑO</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>	<b>%</b>	<b>Tns.</b>
<b>2006</b>	29.000	25,0	33.000	28,0	50.000	43,0	4.100	4,0	116.100
<b>2007</b>	30.000	25,0	34.000	28,0	51.000	43,0	4.300	4,0	119.300

La siguiente tabla nos informa sobre la evolución del volumen de exportación del plátano de las Islas Barlovento dividida por islas con destino al mercado exterior. Como podemos ver, desde el año 85 al 92, Santa Lucía es la isla con mayor exportación, seguida de San Vicente y Dominica, siendo Granada la que menos exporta con gran diferencia respecto a las otras tres islas.

A partir de la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano en 1993, la exportación total de plátano de las Islas Barlovento, así como la exportación por islas presenta un claro descenso con respecto a los años anteriores a dicha OCM. El descenso de la producción y de la exportación se va agudizando a medida que pasan los años, siendo por lo general menor en 2005 (último año de datos disponibles de exportación) que en los años anteriores. Granada es un caso claro de ese descenso. A partir del año 1997, los datos de exportación de Granada son insignificantes.

**Tabla 7.8. Exportación platanera en las Islas Barlovento (1985-2005)**

CANTIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO DE LAS ISLAS BARLOVENTO 1985-1992 (ANTES DE LA OCM DEL PLÁTANO)									
ISLAS									
	DOMINICA		STA. LUCÍA		S. VICENTE		GRANADA		TOTAL ISLAS
AÑO	Tns.	%	Tns.	%	Tns.	%	Tns.	%	Tns.
1985	33.866	22,0	73.962	47,0	40.570	26,0	8.137	5,0	156.535
1986	51.790	24,6	110.877	52,7	39.393	18,7	8.189	4,0	210.249
1987	63.683	33.2	82.753	43.2	36.623	19.1	8.455	4.4	191.514
1988	72.284	25.7	141.570	50.3	57.561	20.4	9.823	3.4	281.238
1989	51.324	20.8	120.462	48.8	66.100	26.8	8.682	3,5	246.568
1990	58.603	20.8	135.166	40.0	79.010	28.0	8.398	3.0	281.177
1991	56.740	25.0	101.334	45.0	62.061	27.2	7.611	3.3	227.746
1992	58.577	21.3	129.704	47.2	79.863	29.1	6.298	2.2	274.442
CANTIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO DE LAS ISLAS BARLOVENTO 1993-2005 (DESPUÉS DE LA OCM DEL PLÁTANO)									
ISLAS									
	DOMINICA		STA. LUCÍA		S. VICENTE		GRANADA		TOTAL ISLAS
AÑO	Tns.	%	Tns.	%	Tns.	%	Tns.	%	Tns.
1993	57.045	22,0	132.842	51,2	64.608	24,9	4.897	1,8	259.392
1994	44.386	25,3	91.690	52,3	34.552	2,0	4.498	2,6	175.126
1995	33.071	16,1	112.834	55,0	54.788	27,0	4.098	2,0	204.791
1996	43.065	22,0	102.320	52,1	48.850	25,0	1.851	0,9	196.086
1997	37.366	26,0	73.524	51,1	32.865	22,9	102	I/S	143.857
1998	30.676	24,5	53.529	43,0	40.820	32,6	88	I/S	125.113
1999	28.515	21,0	65.936	49,0	40.211	30,0	565	I/S	135.227
2000	30.611	24,5	50.072	40,1	43.400	34,7	705	I/S	124.788
2001	20.537	23,2	34.043	38,6	33.000	37,4	590	I/S	88.170
2002	18.380	17,0	48.994	45,5	39.664	36.8	508	I/S	107.546
2003	11.949	16,0	34.823	46,0	28.455	37,6	448 R	I/S	75.675
2004	14.484	16,4	42.874 R	48,6	30.315	34,3	498	I/S	88.171
2005	12.732	18,0	30.630	43,2	27.470	38,8	0	0	70.832



R= datos recogidos de fuente no oficial

I/S= porcentaje insignificante

**Fuente:** FAOSTAT

La siguiente tabla y el gráfico 7.12. nos indica la gravedad de la situación que el sector del plátano de las Barlovento ha ido atravesando en los últimos 15 años. Esta situación difícil se refleja en el descenso del número de productores del plátano de dichas islas desde el año 1993 al 2002. Como ejemplo, según los datos del consultorio Nera, en 1993 había 24.000 productores registrados y en 2002 esa cifra se redujo a unos 5.300. Ello demuestra con claridad los efectos socioeconómicos que la OCM del plátano de la Unión Europea ha tenido sobre el sector del plátano de las Islas Barlovento a pesar de los fondos de ayudas especiales y del marco especial de ayudas, en vigor hasta 2009, que la Comunidad ha puesto a disposición de dichas islas para reestructurar el sector del plátano y hacerlo competitivo, así como para diversificar sus economías.

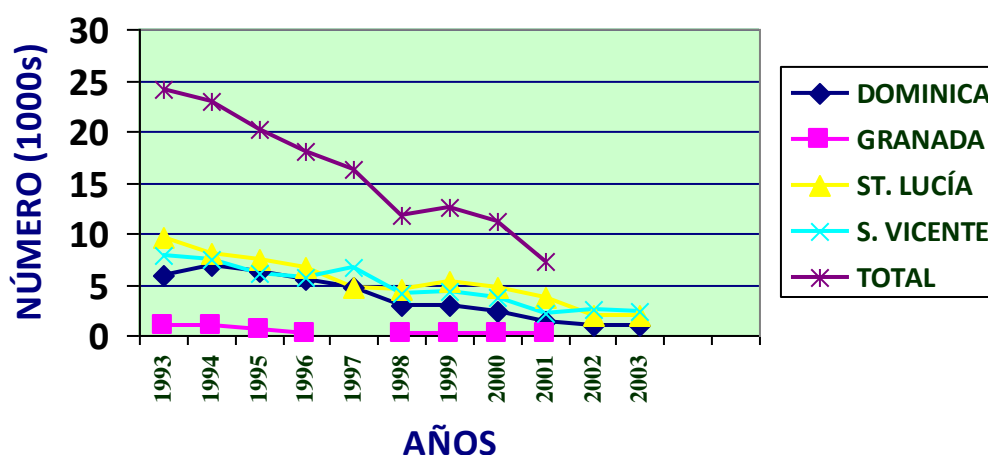
**Tabla 7.9. Número de productores del plátano en las Islas Barlovento (1993-2002)**

1000s	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Dominica</b>	5,8	6,8	6,2	5,5	4,8	2,9	2,9	2,4	1,3	1,0
<b>Granada</b>	0,9	0,9	0,5	0,2	-	0,1	0,1	0,1	0,1	-
<b>St Lucía</b>	9,7	8,0	7,4	6,7	4,8	4,5	5,2	4,8	3,8	2,0
<b>S. Vicente &amp;Granadina</b>	7,8	7,4	6,1	5,7	6,7	4,2	4,4	3,8	2,2	2,3
<b>Total</b>	<b>24,1</b>	<b>23,0</b>	<b>20,2</b>	<b>18,0</b>	<b>16,3</b>	<b>11,7</b>	<b>12,6</b>	<b>11,1</b>	<b>7,3</b>	<b>5,3</b>

Fuente: NERA (2004)

**Gráfico 7.12. Productores registrados del sector del plátano (1993-2003)**

### PRODUCTORES REGISTRADOS DEL SECTOR DEL PLÁTANO (1993-2003)



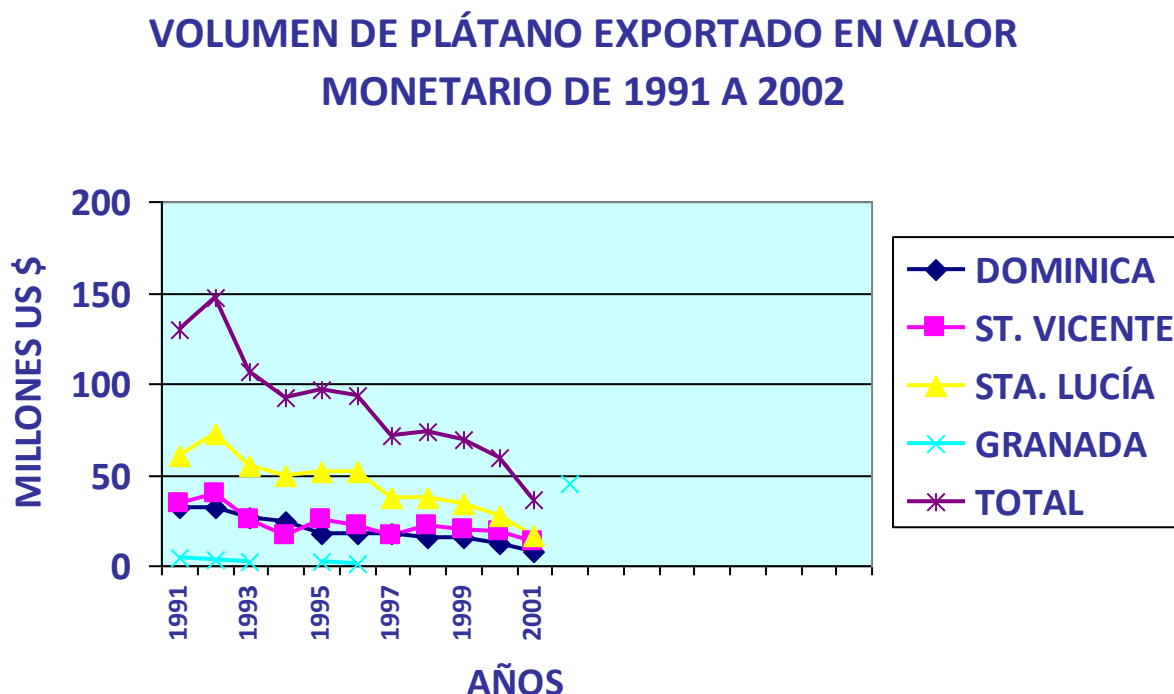
La tabla 7.10. y el gráfico 7.13. nos informan de la exportación del plátano procedente de las Islas Barlovento en la década de los 90. En esa década, de los años 1991 a 2002 podemos ver un claro descenso del volumen exportado en valor monetario que de nuevo es otro síntoma de las dificultades que el sector del plátano de las Barlovento ha venido atravesando desde la década de los 90.

**Tabla 7.10. Volumen de banana exportado (fob) (millones US \$ 1991-2002)**

<b>AÑO</b>	<b>ISLAS BARLOVENTO</b>				
	<b>DOMINICA</b>	<b>ST. LUCÍA</b>	<b>ST. VICENTE</b>	<b>GRANADA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1991</b>	32	60	34	4	130
<b>1992</b>	32	72	40	3	147
<b>1993</b>	26	55	25	2	107
<b>1994</b>	24	49	17	-	92
<b>1995</b>	18	52	25	2	97
<b>1996</b>	18	52	22	1	93
<b>1997</b>	18	37	16	-	71
<b>1998</b>	15	37	22	-	74
<b>1999</b>	15	34	20	-	69
<b>2000</b>	12	28	19	-	59
<b>2001</b>	8	16	13		36
<b>2002</b>				45	

**Fuente:** WIBDECO (Windward Islands 1992-2002) FAO Yearbooks vols 47, 50, and 53

**Gráfico 7.13. Exportaciones de plátano de las Islas Barlovento en valor monetario US \$ de 1991 a 2002.**



**Fuente: WIBDECO**

En la tabla 7.11 y los gráficos 7.14, 7.15, 7.16 y 7.17 podemos ver el cambio de tendencia en la economía de las Islas Barlovento, donde el turismo está ganando terreno en el conjunto de la economía de las islas. El caso de Granada es algo diferente, ya que en esta isla el sector del plátano nunca ha tenido gran importancia respecto al turismo y al sector servicios. Así pues, desde la entrada en vigor de la OCM del plátano hasta la actualidad tanto en Dominica como en Santa Lucía, así como en San Vicente y Granadinas, el sector del plátano de dichas islas está siendo sustituido por el turismo como alternativa al motor del crecimiento económico del archipiélago.

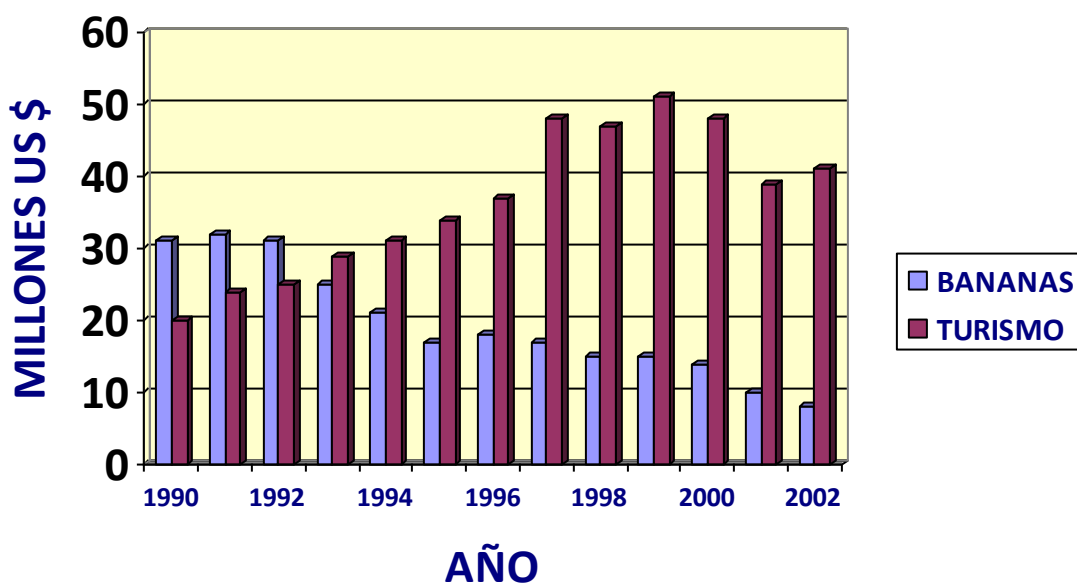
**Tabla 7.11. Datos comparativos en millones US\$ del sector del turismo y las exportaciones de bananas de las Islas Barlovento (1990-2002).**

ISLA	SECTOR	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Dominica	Bananas	31	32	31	25	21	17	18	17	15	15	14	10	8
	Turismo	20	24	25	29	31	34	37	48	47	51	48	39	41
Granada	Bananas	4	4	3	2	2	2	1	0	0	0	0	0	0
	Turismo	38	42	42	48	56	54	55	78	83	88	93	83	86
Sta Lucía	Bananas	127	110	123	120	106	124	82	66	64	60	63	67	55
	Turismo	154	173	208	221	224	268	269	253	278	279	297	258	261
S Vicente	Bananas	45	37	42	26	17	24	20	14	21	21	18	14	17
	Turismo	56	53	41	44	44	41	64	69	73	76	75	80	84

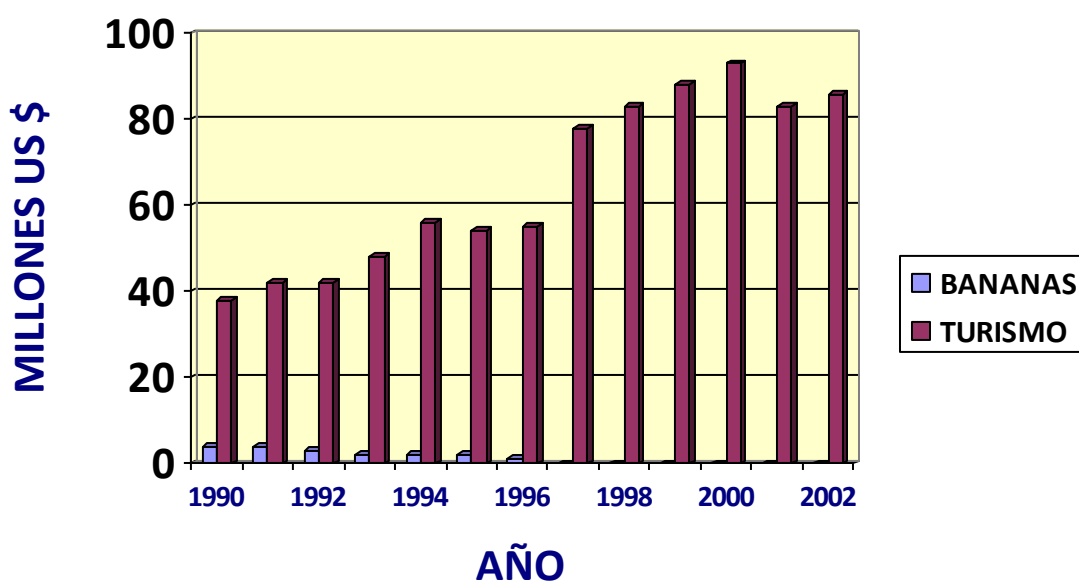
**Fuente: FAOSTAT (2004) y UNCTAD (2004)**

Gráficos 7.14, 7.15, 7.16 y 7.17: Sector del turismo y exportación de banana con respecto al PIB (1990-2002) (Fuente: FAOSTAT & UNCTAD, 2004)

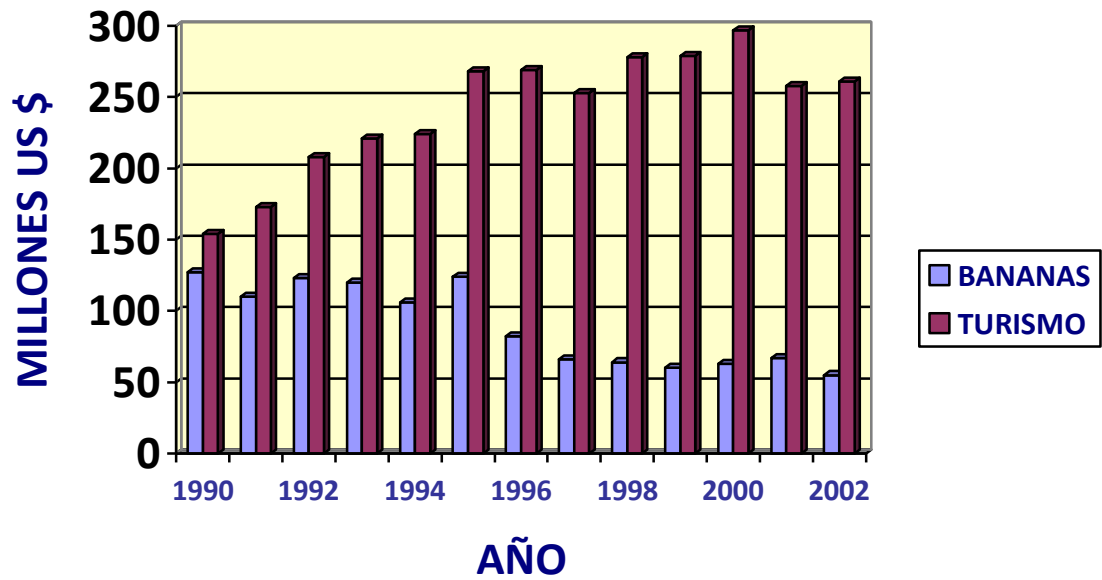
## DOMINICA



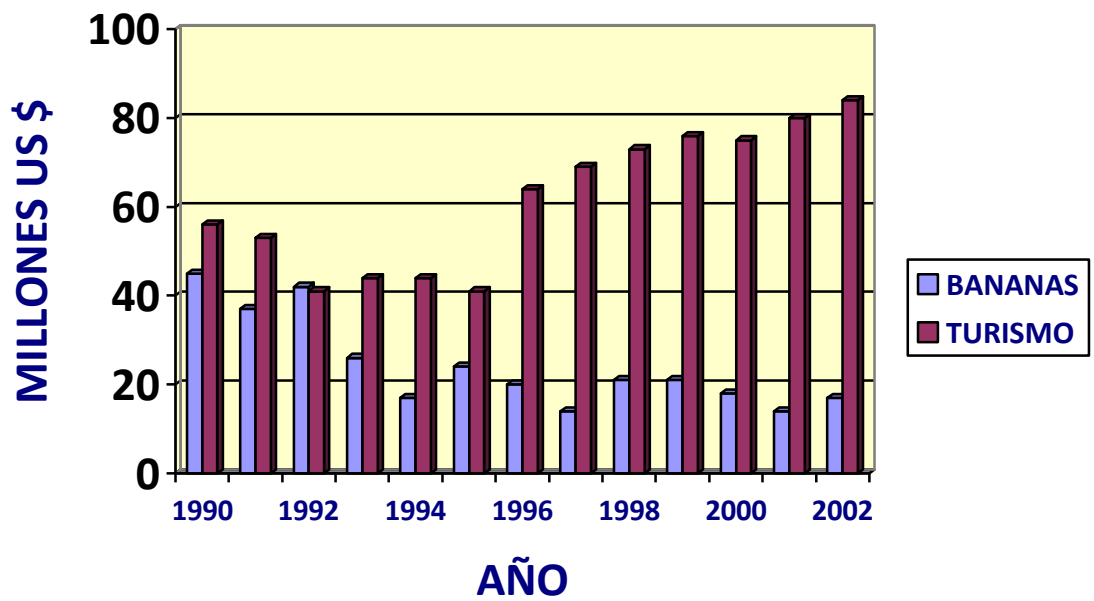
## GRANADA



## STA. LUCÍA



## S. VICENTE Y GRANADINAS



Según los datos sobre las Islas Barlovento que se incluyen anteriormente, se puede observar una clara tendencia a la baja de la producción, exportación y número de productores de plátano en dichas islas desde la entrada en funcionamiento de la OCM del plátano de la Unión Europea (1993). Al mismo tiempo, los datos muestran un gran auge del sector del turismo durante el mismo periodo las islas, que aumenta progresivamente. Así pues, podemos extraer una conclusión sobre los efectos que dicha OCM del plátano comunitario han tenido en las Barlovento. Es decir, desde el punto de vista social y económico, los efectos de la OCM del plátano de la UE sobre el sector del plátano de las Islas Barlovento y sus repercusiones sociales tanto en el empleo como en las perspectivas de futuro de la población joven de dichas islas son irrefutables. En esta misma línea de comentarios, a continuación incluimos las observaciones de la Asistente del Representante de las Barlovento ante la Comunidad sobre las causas de la caída del sector del plátano en las Islas Barlovento y las consecuencias sociales y económicas que ha traído consigo.

En primer lugar, la Sra. Hippolyte piensa que, desde la entrada en vigor de la OCM del plátano de la Unión, el sector del plátano de dichas islas se encuentra en declive por las siguientes razones:

- 1) *las incesantes reformas de la OCM del plátano de la Unión*
- 2) *el crecimiento del sector servicios en detrimento del primario*
- 3) *menos ayudas económicas y financieras asignadas a las Barlovento*
- 4) *la imposibilidad de crear economías de escala en el mercado interior*
- 5) *la erosión de las preferencias arancelarias con la Comunidad*
- 6) *la creación de la OMC y la nueva realidad de que cualquier reforma comercial de un país miembro tiene que ser aprobada por la OMC*
- 7) *cualquier política comercial que tenga su raíz en la historia colonial en la actualidad tiene que ser aprobada por la OMC: “véase el tema del waiver con la OMC”*

En segundo lugar, según la Sra. Hippolyte, cada una de las partes involucradas en el mercado comunitario del plátano defiende obviamente sus intereses pero también su agenda oculta. En el caso de los países latinoamericanos exportadores de bananas al mercado de la Comunidad, Doña Paula piensa que dichos países son partidarios de un régimen arancelario en lugar de un régimen de contingente y arancelario porque quieren aprovechar su capacidad productiva para exportar lo máximo posible. Esta postura, según ella, es debido a que los países latinoamericanos están acostumbrados a competir en el mercado norteamericano, que es un mercado libre y donde el consumidor es el que manda. Sin

embargo, el Mercado Comunitario es un mercado altamente regulado y los países latinoamericanos exportadores de plátano desearían que éste no fuese el caso dado que estos países tienen una gran capacidad de productora y exportadora y ello les facilitaría la introducción de sus plátanos en el Mercado Comunitario.

En cuanto a los demás países ACP exportadores del plátano, la Sra. Hippolyte hizo hincapié sobre los países ACP africanos exportadores del plátano al Mercado Comunitario. Según ella, tanto Camerún como Costa de Marfil tienen una estructura de cultivo de plantación debido a la presencia creciente de las multinacionales americanas y se inclinan por el régimen de “Primer llegado, Primer servido”. Eso es debido a que dichos países tienen una ventaja de proximidad al mercado de la Comunidad mientras que las Islas Barlovento no disponen de dicha ventaja comparativa. Además, antes del año 2001, la cuota para los países ACP era de 850.000 toneladas y, en esa época, los países africanos no tenían capacidad suficiente para completar dicha cuota. No obstante, ahora que dichos países han aumentado su competitividad y que la cuota se ha reducido a 750.000 toneladas, se inclinan más por el régimen de “Primer llegado Primer Servido” porque quieren sacar provecho de su reciente capacidad competitiva.

Respecto al tema de la protección arancelaria, la Sra. Hippolyte destacó que dicha protección no cubre solamente a los países ACP o las Barlovento en especial; según ella, el objetivo de dichos aranceles es también proteger a los productores comunitarios del plátano. Por último, Doña Paula se pregunta si las Barlovento son un activo o una carga en la guerra comercial internacional tanto para la Unión como para la Comunidad Internacional. Además, argumenta que la relación entre las Barlovento y la Unión ha ido de ser una relación comercial no recíproca a una relación comercial que está llamada a ser recíproca. Dado que la Guerra Fría ha acabado y que la Unión no les necesita en su guerra de antaño, ahora les exige un abandono del trato preferencial del comercio. De ser así, Doña Paula, concluye diciendo que si la Unión y las grandes potencias económicas no crean una política comercial proteccionista para islas como las suyas, el futuro de las Barlovento en el sector del plátano es poco esperanzador para las generaciones venideras. Como consecuencia, habrá una tasa mayor de desempleo y una mayor implicación de los jóvenes en el uso y negocio de drogas. Por tanto, dado que las Islas Barlovento dependen de pocos productos de exportación como el plátano y sus economías no son diversas, la pregunta que hace es la siguiente: ¿Qué se puede hacer respecto a muchas economías pequeñas como las Barlovento que dependen de los intereses cruzados de las fuerzas del comercio global?



Para acceder a todos los comentarios de la Asistente del Representante de las Islas Barlovento ante la Comisión Europea, véase el grupo de anexos de los profesionales entrevistados en Bruselas.

### **7.5.5. Conclusión**

El sector del plátano de las Islas Barlovento ha sido objeto de continuas transformaciones desde la entrada en vigor de la OCM del plátano del Mercado Comunitario en 1993 hasta la puesta en marcha del actual sistema de tarifa única, en funcionamiento desde el año 2006. Dichos cambios se han debido a la liberalización del mercado comunitario y a la progresiva erosión de la cuota de mercado que las Islas Barlovento han ido sufriendo tanto en su mercado natural, que ha sido el inglés durante décadas, como en el mercado de la Comunidad en general. La Comunidad anticipó las dificultades que dichas islas iban a atravesar y puso en marcha unas medidas financieras para ayudarles a reestructurar su sector del plátano y hacerlo competitivo, y al mismo tiempo diversificar sus economías. No obstante, debido al alto costo de producción del plátano en las Barlovento y a su “poca” producción por hectárea, si lo comparamos con los países latinoamericanos, al tratarse de un cultivo minifundista, el sector del plátano de las Barlovento se ha visto superado por una competencia que cada vez le gana terreno. En consecuencia, como se ha demostrado a través de los datos expuestos arriba y de la evaluación de las perspectivas de futuro para el sector por la Asistente del Representante de las Islas Barlovento ante la Comisión Europea, la Sra. Paula Hippolyte argumentaba que la producción del plátano de las Barlovento desaparecería si la protección arancelaria de la Unión se redujese para los países ACP exportadores del plátano y las Barlovento en particular. Por tanto, como solución a la problemática del sector del plátano de las Barlovento, o mejor dicho de todos los países ACP que históricamente han gozado de una protección arancelaria por parte de la Comunidad, ciertas organizaciones no gubernamentales como Bananalink y Oxfam en Reino Unido se han interesado en gran medida en fomentar y promover el “Comercio Justo” con dichas islas y concienciar al consumidor europeo de las dificultades que la liberalización del mercado del plátano está causando a las Islas Barlovento. Además, el caso de las Barlovento ha sido objeto de muchos estudios sobre la validez de la protección arancelaria que conceden los países industrializados/desarrollados a los países en desarrollo

y menos avanzado; y de la medición del arancel optimo que la Unión debería gravar a los países exportadores del plátano que no gozan de la protección arancelaria comunitaria.

En resumen, considerando las dificultades del sector del plátano de las Barlovento y el dilema de la Unión en su afán por preservar sus compromisos multilaterales (liberalización del comercio internacional), nuestra sugerencia es que la Comisión Europea tenga en cuenta las peculiaridades de las Islas Barlovento y cree un fondo de ayuda directa a dichas islas además de los instrumentos financieros ya existentes, como el marco de ayudas especiales vigente hasta el año 2009. De ser así, dicho fondo no distorsionaría las reglas del comercio internacional y tampoco discriminaría a los países en desarrollo o menos avanzados como Afganistán que no gozan de la protección arancelaria que el Acuerdo de Cotonou o los Acuerdos de Partenariado Económico conceden a los países ACP. Al mismo tiempo, la Unión podría mantener su política de cooperación al desarrollo sin, por lo tanto, tener que poner en cuestión sus compromisos multilaterales con sus socios comerciales estratégicos.

## **7.6. CONCLUSIÓN FINAL: VALORACIÓN COMPARATIVA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR DEL PLÁTANO EN LAS ISLAS CANARIAS Y LAS ISLAS BARLOVENTO**

Las reformas de la OCM del plátano, junto con la creación del Mercado Único Europeo y la liberalización del comercio internacional para los productos agrícolas, han creado sin duda bastante incertidumbre acerca del futuro de los sectores del plátano de las Canarias y de las Islas Barlovento. Ello es debido a la globalización de la economía mundial y a la competencia que procede tanto de los países en desarrollo como de los menos avanzados y que actúa en contra de los países en desarrollo y territorios de ultramar de la Comunidad que han gozado de protección arancelaria, sea por lazos históricos o sea por tratarse de territorios ultra periféricos e insulares, como es el caso de Canarias. Dicha realidad ha tenido efectos negativos sobre las Islas Barlovento, como así lo manifiestan los datos de producción y exportación de sus plátanos al mercado comunitario cuando se compara la situación anterior a la creación de la OCM del plátano y la posterior a la entrada en funcionamiento de dicha OCM, sin dejar de tener en cuenta que ha habido factores exógenos que han contribuido al descenso de la producción y exportación del plátano de Barlovento.

A su vez, la liberalización completa del mercado comunitario para el plátano y las consecuencias que ello puede tener en el sector del plátano canario y para la agricultura de Canarias en general, es un asunto de suma preocupación de cara al futuro de dicho sector, aunque bien es verdad que Canarias ha sabido mantener su producción y exportación a su mercado natural, que es la Península y Baleares. Sin embargo, la nula presencia del plátano canario fuera del mercado nacional español y el incremento significativo de la exportación del plátano dólar y de procedencia ACP desde la entrada en vigor del actual sistema de Tarifa Única, hacen prever que el futuro del sector del plátano de las islas con economías pequeñas que dependen de dos o tres productos de exportación es incierto. Ejemplo de ello es para Canarias el tomate y plátano y exclusivamente el plátano para Islas de Barlovento. Ante esta situación, concluimos con algunas propuestas que creemos pueden ser de gran utilidad para paliar la erosión de las ventajas arancelarias que han venido protegiendo durante años al sector del plátano tanto de las Islas Barlovento como de las Canarias. Dichas propuestas se concretan en los siguientes puntos:

- 1) Creemos que la Comisión debería tener en cuenta las peculiaridades geográficas de las Canarias y la limitación de su mercado interno para absorber su producción agrícola, y la

del plátano en particular, antes de asignar el sobre financiero anual que actualmente otorga a los productores comunitarios del plátano.

2) Proponemos también que, si finalmente la Unión decide firmar los Acuerdos de Libre Comercio con las Repúblicas Centroamericanas, con la Comunidad Andina y MERCOSUR, la Comisión debería incluir una cláusula de protección para los productores comunitarios del plátano de Canarias y de los demás países productores.

3) Sería conveniente también que la Unión creara un fondo adicional para ayudar a Canarias y las demás regiones de la Comunidad con producción del plátano a desarrollar sus mercados internos para poder absorber sus producciones agrícolas, y a su vez hacer frente a la liberalización del mercado comunitario y a la erosión de los ingresos de los productores del plátano de la Comunidad.

4) Por último, resultaría muy positivo que la Comisión otorgase ayudas directas a los productores del plátano de las Islas Barlovento. De ser así, dichas ayudas no distorsionarían el comercio internacional y tampoco discriminarían a los demás países en desarrollo ni a los menos avanzados que no gozan de lazos históricos con la Comunidad. En definitiva, dichas ayudas contribuirían enormemente a paliar la erosión de las ventajas arancelarias que la liberalización del mercado comunitario ha producido en el sector del plátano de las Islas Barlovento.

---

<sup>i</sup> The major banana transnationals are Chiquita Brands International, Dole Food Company, Fresh del Monte, Fyffes and Noboa. Those MNCs can afford to invest in modern production technology and management techniques that in return make them very competitive, whereas small banana-producing and- exporting countries and national banana companies do not have the financial resources to do so.

<sup>ii</sup> ACP stands for African, Caribbean and Pacific. Many ACP countries were former colonies of the major European powers such as France and the UK, although it is important to remember that not all ACP countries were colonies. This is a group of countries that benefits from a preferential trade arrangement governed by the successive Lomé Conventions which are embodied into the current Cotonou Agreement.

<sup>iii</sup> Costa Rica, Colombia and Guatemala were the first parties to request a panel under the GATT to examine the new EU banana policy. Subsequently, Ecuador, Venezuela, Panama, Mexico, Nicaragua and Chiquita Brands International all requested panels under the WTO to examine and review the subsequent arrangement (Banana Framework Agreement) reached between the EU and the early complainants.

<sup>iv</sup> The vast majority of the world banana production goes to local consumption. In the year 2004 for example, only one fourth of it entered world trade.

## ***CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO***

En este apartado, presentamos seis áreas de conclusiones en correspondencia a los distintos ámbitos temáticos que hemos desarrollado a lo largo de la elaboración de esta tesis y que exponemos a continuación.

Dada la circunstancia de que la tesis se ha escrito en español mayoritariamente, pero también en inglés (Capítulos 4 y 6) dado que se trata de una tesis de doctorado europeo, presentaremos dos de las áreas de las conclusiones en inglés.

**1.** El marco de las relaciones de cooperación de la UE con los países ACP ha estado primeramente regido por las Convenciones de Yaundé y por la generación de los Acuerdos de Lomé entre los años 1963 hasta el año 2000. Sin embargo, desde la firma del actual Acuerdo de Cotonou en el año 2000, en vigor desde 2002 y con una vigencia de 20 años (de 2000 al 2020), las relaciones de cooperación al desarrollo de la UE con los países ACP están reguladas por el Acuerdo de Cotonou, que ha aportado mejoras sustanciales a los anteriores acuerdos y ha introducido a la vez objetivos muy ambiciosos. Los objetivos del actual acuerdo se basan en cinco pilares fundamentales e interdependientes entre sí y cuyo objetivo principal es la lucha y erradicación de la pobreza en un largo plazo, así como integrar gradualmente las economías de los países ACP en el sistema económico internacional. La consecución de dicho objetivo se llevará a cabo mediante los siguientes cinco pilares del Acuerdo de Cotonou.

En primer lugar, se trata de mejorar la relación política entre la UE y los países ACP con el objetivo de aproximar posturas en la lucha contra la pobreza.

En segundo lugar, el nuevo acuerdo pretende alentar la participación de la Sociedad Civil en la estrategia de lucha y reducción de la pobreza en los países ACP.

En tercer lugar, se pretende también fomentar un enfoque más estratégico en la cooperación al desarrollo entre la Unión y los países ACP en su plan de acción contra la pobreza.

En cuarto lugar, el nuevo acuerdo tiene como fin la creación de una nueva asociación económica y comercial entre la Comunidad y los países ACP.

Por último, el quinto pilar del nuevo Acuerdo de Cotonou pretende también mejorar y reformar la cooperación financiera entre la Unión Europea y los países miembros del grupo ACP.

Con todo ello, la Unión Europea y los países ACP han ido aproximando posturas en sus relaciones políticas, comerciales y económicas para compatibilizar dichas relaciones con marco de las relaciones económicas multilaterales y, a su vez, ayudar a dichos países a integrarse en la economía mundial. Para ello, la estrategia que se pretende utilizar es crear una asociación económica a través de la cual la relación comercial y económica entre la Unión y los países ACP se basará en el principio de reciprocidad y, por tanto, hacer de la relación comercial entre los países ACP y la Comunidad una relación compatible con las reglas de la Organización Mundial de Comercio. Se pretende con ello llevar a cabo dicha nueva relación comercial a través de la firma y la aplicación de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) entre la Unión y las seis regiones económicas de los países ACP. Por ende, el objetivo principal de dichos acuerdos es promover la integración gradual de los países ACP en la economía mundial mediante la consolidación de las asociaciones regionales económicas ya existentes de los países ACP. Para concluir podemos afirmar que las perspectivas de futuro en el marco de las relaciones entre la Unión Europea y los países ACP se contemplan a través de los mencionados Acuerdos de Asociación Económica que se perciben como el nuevo instrumento de estrategia de desarrollo para los países ACP. A día de hoy, sólo los países de la región del Caribe (CARIFORUM) han firmado un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea, y las demás regiones de África y Pacífico están todavía negociando la firma y aplicación de dichos acuerdos con la Unión.

Además, cabe mencionar que aparte de los Acuerdos de Asociación Económica, en el caso de África en particular, ha habido proyectos de profundización de cooperación entre la UE y los países del África Subsahariana. Por ejemplo, en 2007, la UE y los países africanos adoptaron una estrategia de cooperación conjunta (**Joint EU-Africa Strategy** en su acepción inglesa) y durante la Cumbre de Lisboa de 2008, se hizo oficial el Primer Plan de Acción (2008-2010) de cooperación estratégica entre África y la Unión Europea. En dicho Plan de Acción, se destacan las siguientes 8 áreas de cooperación que se pretende llevar a cabo en el futuro entre la Unión y los países de África:

- 1) La Paz y Seguridad
- 2) La Promoción del Gobierno Democrático y el respeto al Derecho Humano

- 3) La Cooperación Comercial, la Integración Regional y Creación de Infraestructuras
- 4) La Consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU
- 5) La cooperación en los Asuntos Energéticos
- 6) La Cooperación en los Asuntos del Cambio Climático
- 7) La Cooperación en los Asuntos de la Inmigración, Movilidad y el Empleo
- 8) La Cooperación en los Asuntos de la Ciencia, Sociedad de Información y Espacio

En suma, las citadas áreas de cooperación estratégicas anteriormente citadas son los nuevos pilares que, desde una perspectiva del futuro, crearán el nuevo marco de las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y los países ACP en general y de los de África en particular.

**2.** La implantación de la OCM del plátano del 1993 como una de las respuestas a la construcción del Mercado Comunitario Único ha sido objeto de denuncias y reformas desde su entrada en vigor hasta la actualidad. Los objetivos principales de dicha OCM eran, por una parte, regular la producción y comercialización comunitaria del plátano por medio de normas de calidad con el fin de garantizar tanto al consumidor como al productor comunitarios de un plátano asequible y un mercado lucrativo para el productor. Por otra parte, el segundo objetivo de la OCM ha sido regular la importación del plátano al mercado comunitario mediante los contingentes arancelarios para los países terceros y ACP tradicionales y no tradicionales. Sin embargo, la gestión de dicho régimen de importación ha sido denunciada en el seno del GATT y la OMC como ilegal y discriminatoria. Sucesivas decisiones de los grupos especiales del GATT y árbitros de solución de diferencias del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC han emitido veredictos confirmando la ilegalidad del régimen de importación del plátano al mercado comunitario en numerosas ocasiones. Como consecuencia de dichas decisiones desfavorables al funcionamiento del régimen de importación del plátano, la Comunidad/Unión ha emprendido reformas en 1995, 1998 y 2001 para compatibilizar su régimen de importación con las reglas de la OMC y los acuerdos suscritos en la Ronda de Doha y con EEUU, Ecuador y otros países latinoamericanos exportadores de plátano. Asimismo, como consecuencia de los acuerdos celebrados con los países críticos a su régimen de importación del plátano y, a las exenciones concedidas por la OMC para mantener la política de preferencia hacia los plátanos ACP, la Unión ha ido reformando dicho régimen hasta convertirlo en un régimen

de arancel único en la actualidad. A su vez, para mantener una coherencia de políticas tanto en la vertiente interna como en la vertiente externa de la OCM, la Unión tuvo que también reformar la OCM interna del plátano con el fin de compatibilizarla con las reformas emprendidas para la PAC (Política Agraria Común) (Ritson; Harvey, 1997). En suma, a pesar de todas las reformas emprendidas hasta la fecha por la Unión para satisfacer a todas las partes interesadas en el funcionamiento de la OCM del plátano, podemos decir con toda certeza que las denuncias contra la OCM no han llegado a su fin dado que los países ACP todavía no han implementado las zonas de libre comercio con la UE y que los países exportadores del plátano latinoamericanos no están satisfechos con el arancel vigente del 176 euros por tonelada para la importación de su plátano al mercado comunitario.

**3.** The international banana trade is managed by a group of countries and companies whose economic and commercial interests are clearly competing against one another. The banana import regimes of the principal banana-importing countries shape how the banana business is globally conducted. This is particularly so when one evaluates and analyzes the impacts that the EU banana import policies have had so far onto the International Banana Trade. Bananas multinationals as well as the leading banana exporting countries are the major players that shape the direction of the international trade for bananas. As such, they exert a tremendous influence on lobbying and shaping the banana import policies of major banana buying countries. Although bananas are produced and consumed in almost every country on this planet, their trade is mainly concentrated in few importing and exporting countries. On the one hand, the mostly Latin American banana exporters, coupled with banana multinationals, are the leading players in all aspects of the global trade for bananas. On the other hand, the US, EU and Japan also play an important role on how international banana trade is administered. That is, given their buying power and the transcendence of their banana trade regimes, banana exporters either abide by their respective policies or challenge them when they are not favorable to them. For instance, the dispute over the EU banana regime (CMOB) is a case in point. Prior to the creation of the Common Market Organization for Bananas, the management of the importation of bananas to the EEC market reflected the commercial traditions and historical ties of each EEC member country. However, since the implementation of CMOB, banana imports to the EU has become a source of trade disputes between major banana trading companies (US), Latin American



banana exporters, ACP countries, WTO and the EU itself. The essence of the disputes is as follows:

- 1) How can the EU maintain a regional trading arrangement with the ACP countries whose banana exporting members are benefiting from a preferential trading arrangement which clearly violates the rules of the WTO and injures other MFN (Most Favored Nations) banana importing countries?
- 2) How can the EU maintain and justify the protection it gives to its own domestic banana producers when it is being consistently considered as unfair by its trading partners even though that policy is widely accepted as an internal component of the CMOB and is never being challenged at the WTO?
- 3) What economic effects does the CMOB have on the welfare of the EU consumers given the quantitative restriction of the CMOB and the challenges mounted against it by countries such as Germany in the early '90s?

Thus, in order for us to truly grasp the underlying reasons why the banana trade disputes seem to never abate, one needs to thoroughly comprehend the essence of the three questions posed above.

Hence, the three questions raised in summary and conclusions have been the sources of controversy and trade disputes since the inception of the Common Market Organization for Bananas (CMOB) in 1993. As for the first question, the reflection that can be derived from it is the following: On the one hand, the EU has always tried to adhere to its legal responsibilities with the ACP countries, and on the other hand, it has always tried to abide by its multilateral trading commitments as well (albeit unsuccessfully at times). As a consequence, these dual responsibilities had led the EU to clearly violate GATT/WTO-Principles such as the MFN (most favoured nations) for the sake of maintaining its legal commitment with the ACP countries. However, it is worth noting that the EU managed this conflicting situation through a series of waiver that allowed it to maintain its preferential banana trading arrangement with the ACP banana-exporters and come up with resolutions that led to the implementation of Tariff-Only policy of January 1<sup>st</sup>, 2006. In addition, by implementing some of the tenets of the Economic Partnership Agreements (EPAs) such as Free Trade Zones, the EU intends to create a new policy framework that will definitely resolve the issues of preferential trade agreements with the ACP countries, and make it GATT-WTO compatible. As such, the ACP countries will have a regional trading agreement with the EU, which will then nullify their traditional trade preferences.

Nevertheless, ACP member countries that for one reason or another are incapable of adapting to the new policy framework can always individually negotiate their trading arrangement with the EU under the auspices of Everything but Arms (EBA) mechanism that is conceived to attend the least developing countries of the planet (LDCs).

The second question raised in the Summary and Conclusions has a lot to do with the issues of deficiency payment and price guarantee that the EU offers to its own domestic banana producers. This question has got to be analyzed and contextualized from within the Common Agricultural Policy framework. That is, the issue of the Common Agricultural Policy has always been a matter of challenges and trade disputes between the United States, the CAIRNS Group, rest of the world and the EU. As such, the EU has on various occasions committed itself to reform its agrarian policies in order to make them in line with the demands of its major trading partners. The issue of the protection that the EU gives to its domestic banana producers stems from the question of the deficiency payments that those EU banana producers receive from Brussels. As a consequence, Latin American banana producing and exporting countries denounce that policy (deficiency payments) as a distortion to the international banana trade and unfair to banana exporting countries that lack adequate resources in order to compete on an equal footing with the EU banana domestic producers. That said, it is worth mentioning though, that those Latin American banana producing and exporting countries have never mounted a legal challenge before WTO against the above-mentioned policy.

Lastly, the third question brought-up in the summary and conclusions deals with the economic effects that the CMOB has had on the welfare of the EU consumers and the challenges mounted against it by countries such as Germany in the early '90s. The issue raised here has been a subject of numerous economic studies in the last 15 years. As an indication of the results of many of those studies, it has become clear that the CMOB as a trade instrument has created rent transfers from the banana consumers to the banana traders. As a result, European banana consumers have been the most affected by the CMOB policy, given that the EU banana import-license holders capture the quota-rents generated by that policy. This in essence, has been the fundamental reason why countries such as Germany have challenged the economic rationale of the CMOB throughout its existence. In addition, Germany as one of the main EEC founding countries could not conceive a restrictive CMOB governed by Tariff-Rate-Quotas (TRQs) as a policy instrument, considering that historically there was an agreement among the founding members of the EEC to allow

Germany to implement an open and non-restrictive banana import policy (Treaty of Rome, 1957).

In sum, the agreement reached by the EU Commission with the United States in 2001 to make its banana import regime a tariff-only policy by January 2006 was an attempt to bring stability and a new direction into the banana world economy. In fact, since the signing of the agreement in 2001, there have been numerous studies that have attempted to analyze the pros and cons of the tariff-only policy with respect to the future overall welfare of the global banana industry. However, it is too early to make conclusive arguments about the new EU banana import regime; although preliminary assessments of the said policy indicate that there will be winners and losers once the tariff-only policy is fully implemented. Nevertheless, the impacts of such a policy can however, be derived from theoretical studies. In addition, simulation studies can also point-out the magnitude of the banana tariff-only policy and its effects on the direction of the EU banana import trade.

**4.** El mercado internacional del plátano, tal como lo conocemos hoy, es resultado de la gestión empresarial de las tres multinacionales norteamericanas, a saber, Chiquita Brand International (anteriormente conocida como United Fruit Company), la empresa Dole (anteriormente conocida como Standard Fruit Company) y Del Monte Fresh Produce. A esas tres multinacionales, añadimos en la actualidad dos empresas importantes: una multinacional europea, la Fyffes, y la otra internacional, de origen ecuatoriano, la empresa Noboa Corporación.

Dicho esto, cabe resaltar que con la incorporación en el comercio del plátano del barco a vapor y del contenedor climatizado, las tres multinacionales norteamericanas mencionadas participaron activamente en desarrollar, a través de su capital y tecnología, una producción y comercialización modernas que culminaron en lo que hoy es el comercio internacional de las frutas perecedoras en general, y del plátano en particular. Como consecuencia, aquellas multinacionales desarrollaron una estrategia de integración vertical, mediante la cual se involucraron en todas fases de la producción, embalaje del producto, transporte, sistema de maduración de dicho producto y su comercialización desde el país exportador al país importador-consumidor. Así pues, sea directa o indirectamente, las multinacionales se hicieron presentes en todas las fases del proceso de comercialización del plátano en el comercio internacional, utilizando su conocimiento de la producción y de la

comercialización para captar rentas mediante el valor añadido que aportaron en dicho comercio.

No obstante, la estrategia del mercado internacional del plátano de las mencionadas multinacionales se vio cuestionada por la introducción de la nueva Política de Importación del Plátano en la Unión Europea (1993). Cada una de las multinacionales y de algunas empresas internacionales del plátano, tales como la Noboa Corporación, respondió al Nuevo Régimen del Plátano de la Comunidad con la estrategia que consideró oportuna. Por ejemplo, la empresa Chiquita optó por una estrategia considerada agresiva. La empresa optó por denunciar el Nuevo Régimen Comunitario del Plátano con el objetivo de preservar su cuota de mercado establecida en el mercado comunitario y combatir dicho régimen ante la OMC (Organización Mundial de Comercio) alegando ilegalidad y trato de favor hacia los plátanos procedentes de los países ACP (África, Caribe & Pacífico). Esa denuncia se llevó a cabo a través del gobierno norteamericano y junto con otros gobiernos sudamericanos, entre otros el de Ecuador. El argumento de los países sudamericanos que denunciaron al Nuevo Régimen de Importación del Plátano en la Comunidad fue también presentar dicho régimen como ilegal y discriminatorio para sus respectivas empresas nacionales, exportadoras de plátanos al mercado comunitario, como es el caso de la empresa Noboa Corporación de Ecuador, o subcontratantes de las multinacionales de dicho producto.

Por contra, las empresas Dole, Del Monte y Fyffes optaron por una estrategia visionaria, que se adaptaba más o menos a la nueva escena del mercado comunitario en el sector del plátano. Dichas multinacionales, sin embargo, optaron por la estrategia de alianza estratégica y de acuerdos ínterempresariales con entidades europeas, asiáticas y de los países ACP caribeños y africanos (productores y exportadores de plátanos al mercado comunitario) con el objetivo de atenuar los efectos adversos del Nuevo Régimen de Importación del Plátano de la Unión.

La empresa Noboa, siendo internacional, optó por la estrategia defensiva y, representada por su gobierno, denunció ante la OMC la Nueva Política de Importación del Plátano de la Comunidad alegando ilegalidad y discriminación. Todo ello tuvo como objetivo preservar su volumen de exportación en el mercado comunitario del plátano y, a la vez, garantizarse un margen de expansión en dicho mercado. Al mismo tiempo, la oposición de la empresa al Régimen de Importación del Plátano de la Unión ha tenido como objetivo evitar que la Comunidad impusiera gravámenes insostenibles y limitase su volumen de negocio en los

plátanos procedentes de fuera de los países ACP y la Comunidad (España, Grecia, Portugal & Francia).

Además de todo lo anteriormente mencionado, el creciente protagonismo de las superficies comerciales y los distribuidores y operadores del sector del plátano en los países importadores, y la creciente tendencia del consumidor europeo hacia el consumo de un plátano de calidad proveniente de un comercio justo, así como su interés por las condiciones de los trabajadores del sector del plátano de los países productores/exportadores, han hecho que las multinacionales del plátano adaptaran su estrategia teniendo en cuenta más al consumidor que al productor. Además, las presiones que han ejercido las ONGs medioambientales en los países latinoamericanos productores y exportadores del plátano y las reclamaciones de los sindicatos y asociaciones de trabajadores del sector a principios de los noventa, han contribuido significativamente a que las multinacionales cambiaran su conducta y estrategia en el comercio internacional del plátano. Todos esos factores propiciaron que las multinacionales desarrollaran una nueva política empresarial conocida como estrategia de coordinación vertical. Es decir, las multinacionales pasaron de la estrategia de integración vertical en la que todo se coordinaba, desde el lugar de producción (país de origen de plátano) hasta el de consumo (país de destino). La estrategia de coordinación vertical se centró en hacer participar a los socios de las multinacionales en las fases de transporte, maduración y comercialización del plátano en el país del consumo del producto. Todo eso se llevaba a cabo mediante la implicación de todos los agentes económicos en todas las fases de la comercialización del plátano tanto en los países productores como en los países consumidores. En Suma, se trataba de integrar a todos agentes comerciales y económicos en la producción y comercialización del producto en cuestión cualquiera que fuese su grado de implicación en la comercialización del plátano.

**5.** In the last forty years, developed countries have used trade preferential regimes as commercial and economic tools in their relations with the developing world. The primary objective of trade preferences has been from the beginning to help developing countries foster their economic growth and development as well as develop and expand their trade capacities with the rest of the world. That said, preferential schemes ranging from standard GSP to specific programs such as the EU ACP and EBA trade policies and the U.S. AGOA and CBI programs have always stirred controversy ever since non-reciprocal and discriminatory preferential regimes were made legal by the GATT “Enabling Clause”. This

became even so when the agricultural trade became part of the MFN tariffs liberalization during the Uruguay Round negotiations and the multilateral trade agendas that ensued thereafter (Doha Round). As a development tool, preferences have their share of critics and defenders. They both have exposed their arguments on the effectiveness, relevance and usefulness of preferential treatment that develop countries extend to developing countries and least-developed countries. The main line of arguments for and against the continuation of preferential treatment has been the questions of how valuable have the preferences been to the development of the beneficiary countries so far and how significant have the effects of preference erosion losses been on the economic welfare of the preferred countries. Studies after studies have been used to determine whether preferences as development mechanisms are as valuable as they should be or their erosion losses are as significant to an extent that there needs to be an appropriate policy response to the economic woes of the preferred countries. And given that the models used to determine the economic effects of the preference erosions take into consideration different assumptions, and value positively or negatively tariff reductions as a whole (MFN liberalization), findings have shown that erosion are not as bad as their detractors seem to project them. Nevertheless, they however, indicate that a small group of islands economies may be subject to a greater economic effect due to the preference erosion losses. And as such, those countries should be targeted with transitional assistance programs such as the IMF's Trade Integration Mechanism or EU financial instruments like the Special System of Assistance (SSA) of 1994 and the Special Framework for Assistance (SFA) of 1999. Thus, at the time of writing, preference erosion losses have been the focal point of the debate in assessing the impact of the MFN tariff reductions (Multilateral arrangements) and the unilateral trade concessions (Bilateral trade arrangements) on the preference margin of the preferred developing countries. This focus point has plagued the policy debate about development-oriented trade preferences and their value whenever MFN tariffs are reduced. As a case in point, the successive reforms of the EU banana regime have been presented as a case where countries that enjoy deep preferences in single commodities such as Bananas and Sugar are mostly the ones hit the hardest with preference erosion losses.

In sum, numerous studies have shown that successive reforms of the EU banana import policy have created negative socio-economic effects on small islands economies such as the Windward Islands, and could potentially have the same effects on an EU banana producer such as the Canary Islands.

**6.** Las reformas de la OCM del plátano, junto con la creación del Mercado Único Europeo y la liberalización del comercio internacional para los productos agrícolas, han creado sin duda bastante incertidumbre acerca del futuro de los sectores del plátano de las Canarias y de las Islas Barlovento. Ello es debido a la globalización de la economía mundial y a la competencia que procede tanto de los países en desarrollo como de los menos avanzados y que actúa en contra de los países en desarrollo y territorios de ultramar de la Comunidad que han gozado de protección arancelaria, sea por lazos históricos o sea por tratarse de territorios ultra periféricos e insulares, como es el caso de Canarias. Dicha realidad ha tenido efectos negativos sobre las Islas Barlovento, como así lo manifiestan los datos de producción y exportación de sus plátanos al mercado comunitario cuando se compara la situación anterior a la creación de la OCM del plátano y la posterior a la entrada en funcionamiento de dicha OCM, sin dejar de tener en cuenta que ha habido factores exógenos que han contribuido al descenso de la producción y exportación del plátano de Barlovento.

A su vez, la liberalización completa del mercado comunitario para el plátano y las consecuencias que ello puede tener en el sector del plátano canario y para la agricultura de Canarias en general, es un asunto de suma preocupación de cara al futuro de dicho sector, aunque bien es verdad que Canarias ha sabido mantener su producción y exportación a su mercado natural, que es la Península y Baleares. Sin embargo, la nula presencia del plátano canario fuera del mercado nacional español y el incremento significativo de la exportación del plátano dólar y de procedencia ACP desde la entrada en vigor del actual sistema de Tarifa Única, hacen prever que el futuro del sector del plátano de las islas con economías pequeñas que dependen de dos o tres productos de exportación es incierto. Ejemplo de ello es para Canarias el tomate y plátano y exclusivamente el plátano para Islas de Barlovento. Ante esta situación, concluimos con algunas propuestas que creemos pueden ser de gran utilidad para paliar la erosión de las ventajas arancelarias que han venido protegiendo durante años al sector del plátano tanto de las Islas Barlovento como de las Canarias. Dichas propuestas se concretan en los siguientes puntos:

1) Creemos que la Comisión debería tener en cuenta las peculiaridades geográficas de las Canarias y la limitación de su mercado interno para absorber su producción agrícola, y la del plátano en particular, antes de asignar el sobre financiero anual que actualmente otorga a los productores comunitarios del plátano.

2) Proponemos también que, si finalmente la Unión decide firmar los Acuerdos de Libre Comercio con las Repúblicas Centroamericanas, con la Comunidad Andina y MERCOSUR, la Comisión debería incluir una cláusula de protección para los productores comunitarios del plátano de Canarias y de los demás países productores.

3) Sería conveniente también que la Unión creara un fondo adicional para ayudar a Canarias y las demás regiones de la Comunidad con producción del plátano a desarrollar sus mercados internos para poder absorber sus producciones agrícolas, y a su vez hacer frente a la liberalización del mercado comunitario y a la erosión de los ingresos de los productores del plátano de la Comunidad.

4) Por último, resultaría muy positivo que la Comisión otorgase ayudas directas a los productores del plátano de las Islas Barlovento. De ser así, dichas ayudas no distorsionarían el comercio internacional y tampoco discriminarían a los demás países en desarrollo ni a los menos avanzados que no gozan de lazos históricos con la Comunidad. En definitiva, dichas ayudas contribuirían enormemente a paliar la erosión de las ventajas arancelarias que la liberalización del mercado comunitario ha producido en el sector del plátano de las Islas Barlovento.



## **ANEXO 1.**

*En este anexo 1, presentamos las impresiones recogidas de todos los expertos que el doctorando ha entrevistado a lo largo de la investigación tanto en Bruselas como en Roma así como en Berna y Standford, EEUU, para la elaboración de esta tesis.*

### **Mars 2006**

#### **Comptes Rendus de la Reunion avec Messieurs Tomas Garcia Azcarate et Felice Romano:**

##### **Les points essentiels de la réunion:**

Le nouveau régime d'importation des bananes dans l'Union Européenne en vigueur depuis Janvier 2006

Position du DG de l'Agriculture : Pour des raisons de simplification administrative, de facilité pour les opérateurs et de laisser faire les signaux du marché, la DG AGRI a depuis longtemps favorisé le système du « Premier Arrivé Premier Servi ». D'autres DG, avec d'autres fonctions, étaient plus prudentes, en égard aux problèmes commerciaux ou de développement qui pouvaient se poser.

- A ce jour il n'y a aucune indication des effets négatifs de la nouvelle politique sur les pays exportateurs de bananes envers l'Union Européenne, incluant les pays ACP. Le début de l'année 2006 semble exceptionnellement courte en ce qui concerne la production communautaire et de bananes dollar et il est trop tôt (en mars) pour conclure définitivement dans un sens ou dans l'autre. C'est la raison d'ailleurs pour laquelle nous avons le monitoring.

Position du Conseil Agricole de l'UE : introduction progressive du système « Premier Arrivé Premier Servi - FCFS » afin d'éviter tout choc économique, politique et social dans les pays exportateurs de bananes dans l' Union Européenne dont le pourcentage de la dite exportation représente un secteur clé de l'économie nationale, avec un % minimum de 50%. Depuis le mois de mars de l'année en cours, il y a deux systèmes en place concernant régime d'importation de bananes dans l'Union Européenne. A savoir, le système de

l'exploitation de licences d'importation et le nouveau système du « Premier Arrivé Premier Servi ».

On ne sait pas ce qui se passera l'année prochaine. Le Conseil demande une mise en place « progressive » du FCFS. Il devrait y avoir donc un % plus élevé de FCFS. Logiquement, mais le futur n'est pas encore présent, la DG AGRI devrait favoriser un 100% FCFS.

Tous les acteurs de la filière ont de bons et vrais arguments. Par exemple, les pays ACP exportateurs de bananes qui sont moins compétitifs étaient les grands bénéficiaires du régime antérieur. Ils ont donc des craintes fondées avec le nouveau régime.

L'Union Européenne a toujours eu des préférences commerciales et économiques envers les pays ACP alors que les Etats-Unis n'ont jamais eu une telle politique envers ces pays.

Le Cameroun et la Côte d'Ivoire sont deux des pays ACP les plus dynamiques en ce qui concerne l'exportation de bananes dans l'Union Européenne alors qu'au début des années 90 ces deux pays n'étaient absolument pas compétitifs.

**April 3rd, 2006**

**Meeting with Colin Brown, EU Legal Services in Brussels.**

**Main Points Discussed.**

The issue of Bananas was already part of the negotiations of the creation of the European Economic Community. There was a discussion of that issue as part of the negotiation and signing of the Treaty of Roma, in 1957.

And since the formation of the single market (Treaty of Maastricht), 1993, the EU has had different banana import regimes. In 1993, the import regime was a combination of tariff and quota or what is commonly called Tariff-Quotas Regime. The erection of that tariff-quota regime coincided with the completion of the Uruguay Round. The idea was the internal quota was about 75 ECU and the external tariff quota was 600 ECU. The amount got larger because of the enlargement of 1995.

In 1996-97, there was a challenge to the tariff-quota from the Latin American countries and the US based multinationals. The quotas were around 2.5 millions tons.

The problem with the quotas back then was that the demand of bananas in the EU was bigger than what the quotas permitted. The economic rationale that ensued this situation was that, by limiting the supply, the EU kept the prices of bananas up. Consequently, the granting of licenses became an important commodity value for the operators of bananas

(importers, exporters, distributors, wholesalers and retailers). As a result of the value of granting licenses, the banana operators that had excess of licenses generated what is known as quota-rents.

The core issue then was to have those licenses. And that became in itself a controversial topic within the banana industry and the EU. In 1996-97, the battle within the industry was about the way the licenses were allocated. And as a consequence of all that, a black market for those licenses erupted. See Chiquita-Cincinnati, Ohio.

The controversy surrounding the black market of banana import licenses created what is known as the cross-subsidization in the banana industry. That is, the importers of the ACP bananas could also import bananas from Latin Americans and sell them in the EU. This is what is known as cross-subsidization within the parlance of the European Union.

In the late 1997, the EC lost its case of bananas against the Latin American and US based Multinationals banana producers before the appellate body of the WTO.

The three methods used to determine the level of quotas and tariffs of the EU Banana Import Regime.

1. Method of historical base. The way to do it administratively was to base the quotas on the last three years of importation of a given country.
2. Method of first come, first served is based on whoever comes first and applies for the licenses. This is how the licenses are allocated. In banana's game, timing is really key.
3. Method of getting rid of tariff rate quotas altogether.

In 1998, EU had a choice of all three options.

The case of binding and non-binding of EU import regime before the WTO.

1994-95 was the reference period for the new banana regime of the year 1999.

In the year 2001, a deal was reached between the EU and the US based Multinationals to maintain the historical base method until the end of 2005. The second part of the deal was the option number 3. In the meantime, EU got busy perfecting the option of 1<sup>st</sup> come, 1<sup>st</sup> served.

The three US based banana multinationals dealing with issues of bananas were Chiquita, Dole and DelMonte. Chiquita was the company that was really involved in the banana saga. Dole a little bit less and DelMonte even less. However, Chiquita got it going for 5 years and after that the EU Import Regime for bananas became an open game for everybody.

The Cotonou Agreements allowed the EU to be granted the Waiver for its preferential trading system with the ACP. The Waiver was granted in the Doha Ministerial Conference in 2001. What happened in Doha? Waiver for preferences was granted there.

The issue of binding tariff in the WTO. What does that mean? Well, a binding simply means that the contracting party registers whatever tariff it has erected in the WTO. A binding is like a ceiling or cap that the contracting party will register and not go over in the event that there is need to do so. However, the contracting party can lower the ceiling if needs be. Once the tariff is bound, it means it is legally fixed in GATT/WTO. For example, a 10% of bound tariff will not go higher but can go lower.

The article 28 procedure of GATT is what allows a contracting party to make changes in tariff binding. For instance, once the EU binds the €176 tariff rate for the MFNs, it can only negotiate its changes with the substantial banana suppliers.

Download GATT and read article 28. The waiver that was granted at the Doha Ministerial Conference had a condition attached to it by the Latinos, which was accepted by the EU.

Arbitration. Get the tariff correct. Why? Well, if they get it wrong, the penalty is that the EU would lose the waiver, which would affect the relationship between the EU and the ACP countries.

## **Le 13 Mars 2006**

### **Comptes rendus de la réunion avec Florence Van Houte du DG Développement de la UE:**

#### **Les points essentiels de la réunion:**

Les retoriques ne reflètent pas la réalité de la situation réelle du commerce global de la banane. Dans l'affaire de la banane, tout le monde presque ment. Qu'est ce qui explique cette réalité ? Tout simplement, il y a des intérêts économiques et financiers d'une part et d'autres qui font que tout le monde essaye de protéger les siens.

Pour comprendre le marché global de la banane, voir Denis Loeillet. Il a fait une bonne présentation sur la banane au Parlement Européen le 15 février 2006.

Des sources importantes à consulter :

1. CIRAD-FAO-UNCTAD
2. BANANLINK=====BANANATRADE

Numéro de téléphone : (44) 1603 765670

Fax (44) 1603 761645, 8 a Guildhall Hill

Norwich, NR 22 I. J. G. UK

Common Fund for Commodities: C'est une agence intergouvernementale==A banana intergovernmental group=FAO

Common Fund for Commodities= [Managin.director@common-fund.org](mailto:Managin.director@common-fund.org)

### **Lés issues de la situation de la banana:**

Il y a trois positions différentes issues de trois groupes de pays.

### **4 Groupes :**

**1. ACP traditionnels :** 12 pays-J.C.V.M n'exportent plus.

Cap Vert n'est pas très compétitif

Madagascar-secteur trouble cyclone et autres raisons.

Cameroun/Côte d'ivoire

Ghana exporte tout petit peu

**2. Caraïbes :** Jamaïque et les îles sous vent

Belize, République Dominicaine, Suriname

### **Structure de la production.**

Production africaine : Grande plantation plus ou moins. Exemple, Dole est présent au Cameroun et en Amérique Central en même temps. La production africaine est compétitive mais manque des ressources financières et l'économie des échelles.

Belize est relativement compétitif.

République Dominicaine se centre dans la production organique de la banane.

Fyffe est très présent à Belize.

La production de la banane au Suriname est gérée par une compagnie publique.

### **Les problèmes de licences :**

40% licences traditionnels privilèges

60% Premier arrive, Premier servi

L'année prochaine il y aura 100% droits de douanes

### **Point de vue développement :**

L'assistance aux pays ACP n'a vraiment pas servi a grand-chose si l'on prend en compte la performance économique des pays ACP pendant les dernières années.

Les nouveaux membres de l'UE provenant de l'Europe de l'Est ne sont pas du tout contents avec la politique commerciale privilégiée que l'Union Européenne accorde aux pays ACP. L'idée d'un changement progressif du régime d'importation de la banane dans l'Union Européenne devrait s'appliquer d'une manière progressive. Le nouveau droit de douane est de l'ordre de €176 par tonne. Les parties prenantes dans le cas de bananes utilisent un double souvent un double langage dans ses négociations.

### **Les législations de la banane :**

Législation de la Commission (EC) No 219/2006

Législation du Conseil (EC) No 1964/2005 (modalités d'application)

### **Compétitivité des pays ACP producteurs de bananes :**

**La Jamaïque** n'est pas compétitive due au fait qu'elle a un coût de production très élevée et des petits producteurs qui manquent les ressources financières adéquates et des économies d'échelles qui leur permettent de faire face à la concurrence des grands pays producteurs de la banane.

**Les îles du vent** ne sont plus compétitives due aux problèmes conjoncturels et structurels. En plus, la production de la banane des îles du vent est gérée et commercialisée par WEBCO. En fait, les mauvaises langues disent que cela est une des raisons pour lesquelles les îles du vent ne sont pas compétitives.

### **L'introduction des licences dans l'exportation de bananes :**

Les pays producteurs de bananes de l'Amérique Latine considéraient que les pays africains étaient une concurrence réelle et qu'il fallait une solution satisfaisante pour tout le monde de part de l'Union Européenne. Le problème entre les deux camps était basé sur le quota d'exportation que l'Union Européenne devrait octroyer aux pays Latino-américains. La solution proposée par l'Union Européenne était d'introduire un système de licence pour pouvoir contrôler le système de quota alloué à chacun des pays exportateurs de la banane à l'Union Européenne. Le système de quota était divisé en trois :

1. Quota A
2. Quota B
3. Quota C

Le problème qui surgit du système d'allocation de licence fut le fait que l'allocation des licences était statique et cela créa un problème de commerce de licences. Par exemple, le

Suriname a un moment n'exportait plus pour des raisons de structures de production et par conséquent, le Suriname était sorti du marché d'exportation de bananes. Cependant, les africains et caraïbes compétitifs voient le système d'allocation de licences absurde. Cela créa une division d'opinion entre les pays ACP producteurs de bananes (Division Intra-ACP).

### **L'impact du nouveau régime d'exportation de bananes :**

En trois mois, on n'y peut vraiment dire du nouveau régime. Une autre variable à considérer est que les pays moins avancés (PMAs) peuvent entrer dans le marché de la banane via la politique de « Everything but arms ». Cette nouvelle politique est en vigueur depuis le premier janvier de l'année en cours. Les PMAs ont accès au marché de la banane de l'Union Européenne sans tarif et ni quotas.

**April 3<sup>rd</sup>, 2006**

**Meeting with David Prendergast-Minister Counsellor-Jamaican Embassy-Brussels-Representative to the European Union.**

#### **Main Points Discussed.**

The new EU Import Regime for Bananas could be another hindrance to the Jamaican Banana Export. That is, the new and current 60%-40% banana regime. The ACP does not have a common position on the new regime.

**Concerns:** There is a possibility that Jamaica may pay a tariff down the road once its production capacity of bananas goes beyond the allocated quotas of export by the EU.

#### **What is the reason behind such a concern?**

The answer does not have anything to do with the production of banana itself. It has to do with the time of entrance to the market due to the competition from both ACP and non - ACP banana suppliers.

#### **Intra-ACP division:**

Some ACP countries would like to see the status quo kept

Some would like to see some sort of balance between the 1<sup>st</sup> come, 1<sup>st</sup> served policy and the licenses allocation

From January to February of the year 2006, the status quo is what governs the EU Banana Import Regime.

The new policy came into effect in March 2006. Therefore, we cannot evaluate the new policy since it just came into force.

#### **Different processes of monitoring the new EU Banana Policy:**

1. Monitoring the new banana regime undertaken by EU and ACP countries- the aim of that monitoring is to see how the Banana export countries perform given the peculiarities of the new EU Banana Import Regime.
2. During the Hong-Kong WTO Ministerial meeting, the EU, Latin American Banana producing countries agreed to appoint a Norwegian Ambassador to monitor the effects of the new EU Banana Regime. The key questions arising from the issue of monitoring is to secure the MFNs market access to the EU markets.

#### **The Norwegian Process:**

The EU and Latin American want to monitor the implementation and evolution of the new regime. However, the Latinos objected to the request of the ACP to be part of the monitoring. Yet, the Norwegian ambassador or chair did not have any problems letting the ACP be part of the loop. The ACP argument is that the article 12 of the Cotonou Agreement guarantees their participation in anything related to the mutual interests with the EU. The EU has set up its own monitoring system whereby promised the ACP to be advised upon the progress of the its monitoring.

#### **The controversy surrounding the allocation of licenses:**

As far as the Banana Industry in Jamaica is concerned, they have never sold any license to any other economic interest operating within the banana industry. As a matter of fact, none of the ACP banana producing country has ever publicly said they have done so. Basically, the issue of selling licenses is a political one. In one word, someone simply wanted to stir the pot.

#### **Issues of higher tariffs:**

As far as the higher tariffs are concerned, the ACP banana producing countries have a common position. That is, they would like to see the EU erect a high tariff against the MFNs banana exporting countries. However, as we know, the 176 Euros of tariff that MFNs are subjected to, are still not bound, and therefore, can be a subject of changes in the future.

#### **Competitiveness of Cameroon and Côte d'Ivoire:**

As far as the counsellor is concerned, the competitiveness of Cameroon and Côte D'Ivoire is puzzling to him. The Latin American banana producing countries insist on that fact simply because they want to make a point on securing their market access to the EU banana



industry. So in a nutshell, the whole fuss about the Cameroonians and Ivoirians being competitive is a bogus argument. The whole thing is about Economics, nothing else.

In addition, the Latin American banana producing countries object to the preferential trading agreements that bind the EU with the ACP countries. In their eyes, the preferential trading agreements between the EU and the ACP are the source of market distortion that violates the MFNs rules and consequently affect them indiscriminately and unjustly. The reasons pointed above are the basis of the complaints of the Latin American banana producing countries before the WTO.

### **Economic Partnership Agreements:**

The EPAs will ultimately be WTO compatible. And as a consequence of all that, the banana agreement between the EU and the ACP banana producing countries will be subsumed into the WTO multilateral trading rules. The reason is very simple. It is getting harder for the EU to justify its discriminatory preferential trading arrangements with the ACP countries before the other WTO partners. The case in point is the reforms of the Common Agricultural Policy undertaken by the EU. The reforms are undertaken for bringing the CAP in line with the WTO accepted norms and rules of the global trade policies. In conclusion, the preferential trading arrangements between the EU and the ACP countries have been historically very beneficial to the latter countries. Now, it is clear that the changes in those arrangements are inevitable. However, what the ACP countries want is a transitional period that can allow them to prepare for the inevitable changes and have some sort of smooth landing with regard to the new policy position of the EU.

**31 de Marzo de 2006**

**Reunión con el Sr. Rolando Suárez, Embajada de Ecuador en Bruselas**

### **Los Puntos Esenciales de la Reunión.**

Los ecuatorianos no están satisfechos en absoluto con el nuevo régimen de importación de plátano en la Unión Europea. La producción casi total de plátanos en Ecuador está en la mano de los ecuatorianos. Sin embargo, un 65% de la exportación de dicho producto están en la mano de los nacionalistas (ecuatorianos) y los restantes están en la mano de las multinacionales extranjeras. 1 a 2 millones de ecuatorianos están directa o indirectamente involucrados en la economía de banano. En Ecuador, la mayoría de los productores son de

pequeños y medianos tamaño y tienen menos de 30 hectáreas. El caso de Ecuador no es semejante al de Costa Rica o Panamá en cuanto al régimen europeo de importación de plátanos.

¿Por qué el régimen de importación de plátano de la Unión Europea no es satisfactorio para Ecuador?

Las razones siguientes explican la insatisfacción del Ecuador hacia el nuevo régimen europeo de la importación de plátanos.

1. Medidas proteccionistas del año 1993 según los ecuatorianos.
2. Antes del año 1993, el mercado europeo de plátanos era un mercado libre.
3. Reglamento 403/93 trajo consigo cuotas de importaciones y restricciones al producto latinoamericano que culminó con el establecimiento de un arancel a dicho producto.

Desde entonces, ha habido cinco disputas. Eso tiene su raíz en el hecho de que el trato MFN y trato nacional de dicho países han sido violados por el nuevo régimen.

The 1999 Trade Dispute between EU, Ecuador and US was brought to the Dispute Trade Settlement of the WTO. The US actually was involved in dispute with the EU in the area of services, and the case of banana was a by-product of that. The dispute was decided in favour of Ecuador. The WTO dispute panel made the EU responsible for damages in the amount of 211 million of dollars against Ecuador. And Ecuador could not execute that fine against the EU, and now that the US was in the mix of the dispute, the EU decided to do something about the situation. And as a result, in 2001, the EU decided to settle the dispute with Ecuador, the US and other Latin countries that were involved in that dispute.

¿Por qué todo esto es injusto según el representante de la embajada de Ecuador?

The following are the reasons why they complain about the new EU import regime:

1. The Ecuadorian taxpayers pay the expertise that the Ecuadorian government needs to have in order to defend its interests before the WTO.
2. A pesar de todos los éxitos con la WTO, Ecuador está en una posición peor que antes según el representante entrevistado. Las razones esgrimidas son las siguientes:
  1. Los países MFNs tienen que contentarse con los cuotas de 2,650 millones de toneladas de exportación de bananos, y un arancel de €75 por tonelada mientras que los países ACP no tienen nada de arancel. Eso hizo que Camerún y Costa de Marfil aprovecharon para comprar licencias de exportación de bananos de los países MFNs que no podían permitirse las restricciones de las cuotas y los aranceles puestos por la UE.

En actualidad, el arancel es de €176 por tonelada. Así que el arancel ha ido de €75 a €176. Como consecuencias, Camerún y Costa de Marfil son los países que van a aprovechar de todo estos cambios de régimen de importación de plátanos. Habrá según algunos estudios un incremento de 32% de la producción de plátanos que van a beneficiar los dos países africanos mencionados.

Now, the question is why don't the ACP countries sell beyond the fixed quotas?

Ecuador sells 100% of their bananas that their given quotas allow. However, the ACP countries will not do the same for the following reason: From the rep economic rationale, the ACP countries sell a 50% of their bananas because they sell without any tariff when compared economically to their competitors. This allows them basically to benefit from the zero tariff and the subsidies that are derived directly from taxing the MFNs banana producing and exporting countries to the EU. All that created the issue of cross-subsidization.

The third reason that the Ecuadorian representative was advancing was that the Doha Round in 2001 gave the MFNs some sort of relief in their battle with the EU. The arbitration period goes as follows: The whole round was about the renegotiation of the new tariff. The EU was very reluctant in registering the new tariff in the WTO.

The Ecuadorians are not happy with the new tariff and are ready to file a new complaint again at WTO. Their aim is not to make it difficult for the ACP countries. They just want to fight what they consider a market distortion from the EU that benefits unfairly the ACP countries. And at the end of this entire saga, they think there will be losers and winners. They argue that they have to do what they are doing because the cost of production in Ecuador for instance, is higher than in countries such as Cameroon and Ivory Coast. They feel like EU is subsidizing some African countries with their money. I asked the rep if he could tell me what was their final goal in this whole saga? The answer was to bring the tariff down and roughly they will live and accept a €100 tariff on their bananas export to the EU. According to the rep, the current €176 per tonne will affect production even though the production will remain the same in short-term but in medium to long term, it will definitely be affected.

The issue of license trafficking was also brought to the attention of the rep. His take on that was it was a good business for some ACP and MFN countries. However, with the new regime, it does not have its *raison d'être*. The new regime in question is the first come, first served. This goes as follows: 60% first come, first served and 40% licenses. According to

the rep, the licenses system will stay put but the distribution system is what is going to be affected.

According to the rep, the European Union is playing what he calls a game of duality. That is, the policy is to make one group of banana exporting countries wins and another of banana exporting countries loses. In addition, he mentioned that the EU domestic producers are heavily subsidized, in example, the Compensatory Aid of €196 millions that go to the domestic banana producers is a case in point.

The rep made clear that facts and data have defeated any arguments that ACP countries use to deride the Ecuadorians or MFN banana producing countries motives vis-à-vis the WTO and EU distortionary policy. And he ended by saying that within the ACP itself, there will be winners and losers.

Furthermore, the Ecuadorians think that the Commission will finally lower the current tariff and if that does not happen, there should be another complaint to the WTO that will make the Commission realize that their rationale of keeping the current tariff high is not economically justifiable in the eyes of the multilateral trading community.

### **March 29th, 2006**

#### **Meeting with Van Genderen and Goerca- Embassy of Surinam in Brussels.**

##### **Main Points Discussed.**

The document handed to me by Van Genderen is what the ACP, EU and MFNs fought for at the Doha Ministerial Conference. The result was the Doha Agreements. The preferential agreement (Waiver) against GATT article 1. Within ACP group, there is no unity on this subject.

Banana operators: The issue of licenses for the operators of banana within the European Union was a big controversy as far as the ACP group was concerned. The ACP banana producing countries fought hard against the allocation of those licenses. However, the EU Commission refused to accede to their demands. As far as the reps of the Surinamese Embassy were concerned, the EU developed the license scheme to please the European operators.

The following ACP countries had a common position regarding the license situation: Belize, Suriname, Côte d'Ivoire and Cameroon had a common position.

Other ACP countries want the status quo. The rest goes with the WTO compatible position.

The case of the Latin American banana producing countries is as follows: They produce more bananas than the ACP countries and as a consequence of that, they want more market access. Therefore, the Doha Agreement made it easier for them. In addition, the EU policy was also to somehow protect the domestic banana producers.

As a case study, the case of Dominica is a case in point. The impact of the new EU Import Regime is a disaster for that tiny island.

The US banana market share for the Latinos is 100%, whereas the ACP group does not have even one percent of that market share. Given the monopolistic of the US banana market by the Latinos producers, why then are the Latinos tough against the ACP banana producers? According to the data, the Latinos Banana producers have a 100% market share of the US and a 75% market share of the EU.

So if the situation is as depicted, why then not help ACP countries, really? It is obvious that the situation is not easy for the ACP countries. This has a lot to do with the fact that ACP countries are not part of the negotiating machine in Geneva.

In 1992-3, the single market came into force.

According to the reps from the Surinamese Embassy, the Doha Development Agenda is not equal to all participants or parties involved.

The institutional capacity building of the ACP countries is weaker compared to the rest of the countries involved in this world economic competition.

The ACP countries lack a strong legal framework.

The issue of quotas as far as ACP is concerned is that they do not use the quotas available to them for a variety of reasons. Therefore, the ACP people think that trade with the EU and the rest of the world is not fair to them. What they would like to see is a fair trade. For instance, give farmers access to the buyers of their products directly. The rest of the competition does not play fair. For example, ACP people allege that in some Banana plantations of the MFNs countries, there is a child labor involved in the production of bananas.

One of the reps mentioned that business is not a charity. He proceeded in saying that business management is a problem for the third world countries. They do not invest in production whereas the rich countries invest in production and consequently they make themselves very competitive. Another point made in that regard was that the ACP countries do not diversify their exporting goods.

Knowing all that, what is then the problem right now?

EU is saying Doha and WTO are attacking them. The Africans and Caribbeans cannot buy from EU, and therefore, the EU can afford to not worry much about them. Whereas, the Latinos are saying to the EU, we can buy your goods but in return we want to have market access. This is lesson for all developing countries. The Third World Countries have to learn that the trading preferences will not last forever. The truth is that the gap between the EU and those ACP countries is so big that all the money that EU gives them cannot amount to anything or will not make any difference.

The ACP group recognizes that despite their fight to preserve the trading preferences with the EU, they are economically dependent of the EU.

So what is the solution to this bleak picture?

Interference of Europe in ACP countries is stronger. We must know our limitations. Why are so many ACP people are out of their countries? The brain drain dilemma is a by-product of the political situation that many ACP countries are facing. This is a problem that one cannot underestimate. The whole ACP family is right now facing the same problem.

**March 21st, 2006**

**11:30-14:00 PM**

**Main points of the meeting with Paula Hippolyte:**

Title: Assistant to the special Envoy to the European Union: Edwin Laurent

Organization: Office of the special envoy to the European Union, Windward Islands Special Envoy to the EU for Bananas.

Statistics and data available through 2003-Quantity but not volume has gone from 120,000 in the early '90s to 70,000 tonne today. This declining tendency has been taking place since the advent of the Single Market in '92-93.

The principal reasons can be traced to the following factors:

- A. Continuing EU banana regulations changes
- B. General shift from goods to service industry
- C. Less funding going to the islands
- D. Very limited economy of scale
- E. Erosion of trade preferences with EU

F. The advent of WTO and the fact that most reforms have to be WTO compatible

G. Any trading arrangement that is rooted in colonial history has to be WTO compatible and blessed by it (see waiver issue)

Latin Americans want very low tariffs so that they can export as much as their production capacity can permit. They are fighting in a highly regulated EU market whereas in the US it is a buyer market. The Latin Americans kind of want to have some sort of 'Managed trade for bananas'

See 'Tariff binding process or consolidation concept'. Check out the legal document of the banana dispute and that will help me understand the situation better. To read submission from ACP/LA/EU countries before WTO. Talk to Bataller for the submission documents/arbitration

How do you transform quotas into tariff? This is what Latin American countries debated during the arbitration hearing. Windward Islands official position is to levy as minimum €275 per tonne duty on non ACP countries. Tariffs are not just for the ACP countries. They are also levied to protect the EU banana domestic producers such as the Canary Islands, the Portuguese, The French and the Greek. The EU is trying to protect the ACP because of the Cotonou agreement and its legal binding on EU trade preferences with the ACP countries.

First come, First Served. 40% licenses and 60% first come, first served. Traditional African suppliers have an advantage of being logistically close to the EU market whereas the Windward Islands do not have that advantage. The Africans have only the Mediterranean to cross whereas the Caribbeans have the Atlantic to cross in order to get to the EU market. The production structure in Cameroon and Ivory Coast are of plantation type whereas in the Windward Islands the farms are family owned. The Africans want a 100% first come, first served quotas. The quotas were 850,000 for the ACP before 2001 when the Africans were not competitive. Today the quotas are 775,000 and this makes the Africans want to have a 100% first come, first served quotas.

The tentative solution to the issue is the advent of the EPAs. The idea of duty free/quota free from EPAs. What is the problem with that? It will be good for the Africans but not so for the Caribbeans. See Wayne Sandi ford from Grenada and his work on the 'bananas in decline'.

Unintended consequences of the new EU banana import regime:

When banana was king, it was quiet remunerative. Now, it is not the case. As a consequence, there is no outlet for the youngsters and the economy is not diverse enough to provide alternative means of resources. As a result of that, unemployment is on the rise and involvement in drug dealing is on the rise as well. What do we do when many of those small economies are completely dependent on the dictate of global trading force such as the EU?

EUROBAN is a confederation of banana producing countries and NGOs. Check their News bulletin. It is interesting and up-to-date; their web address is the following: [www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk) , and CBEA.org is Gordon Meier's website; his web address is the following: [gem.cbea@btinternet.com](mailto:gem.cbea@btinternet.com) , and his phone number is 04402084286773 UK. The issue of license trafficking or banane du papier. The Africans are behind that even though they cannot justify and prove any preferential treatment that that entails towards the Windward Islands. This whole thing is nothing but turf fights and entrenched interests for the Africans, Caribbeans, Latin Americans and group of importers and exporters.

Paula's open questions: In the name of trades, are we now a liability or an asset? What does the word preference mean? We have gone from non-reciprocal to reciprocity; and since the cold war is over, the EU simply thinks we are no longer useful in its war trade game? If you remove the preferences as it is being touted, where these countries will go from there knowing that their economic structures cannot allow them to compete without some sort of protectionist policies and trade preferences from the EU. These issues are right now what the Windward Islands are facing in their trade relations with the EU.

The Windward Islands do not have the issues of Political Governance, Political Stability, Institutional building, their problem is simply a matter of geographical size. Whereas, the Africans have problems of Political Governance, Political Stability, Institutional building and do not have a problem of size and huge industrial production. How do you then reconcile this heterogeneity within the ACP? The response is EPA. Now, the question is that is EPA a divide and conquer scheme or a true and genuine trade and economic instrument devised to solve the issues at hand?

**July 9th, 2007**

**Meeting with Pascal Liu, FAO, Rome**



## **Main Points Discussed**

Distribution of emphasis in my work (thesis), old regime (TRQ) versus new one (Tariff-Only Policy) it will be a mistake to focus on the old regime- I should put 70% of my work on the current policy and 30% on the old policy (history of the CMOB) - I should focus my energy on the new policy and analyze thoroughly what will happen based on what has happened-That is, compare what was before and what is today.

It is about time to narrow the thesis.

Treat countries as a group-It might be easier to focus on a group of countries- For example; The Windward Islands can be a good example to consider- They are weak and may possibly be the most affected of all the ACP banana exporting countries by the new EU banana policy.

Dominican Republic may be another good example to study- However, we should bear in mind that it has been benefiting from the EU banana policy since 1999-Although it lost 32,000 acres last week due to the hurricane, it will bounce back and recover its production and export capacity since its problems are not structural- Plus, Dominican Republic has a very well structured and organized banana (organic) sector.

Again, the Windward Islands need more help than Cameroon and Côte d'Ivoire for instance- Those two African countries are doing fairly well so there is really no need to study them- As said before, Dominican Republic should also be excluded from since doing well with the policy will not help us learn that much of the effects of the said policy- However, Jamaica for instance, is another good case to study, given that its structural problems are similar to that of the Windward Islands.

Belize and Suriname are two other interesting cases to study- They are not much studied- Belize is a very interesting case to really consider- It is not much at risk as Jamaica for example,- Suriname is also a good case study even though it is weaker than Belize- There is a national company in Suriname that manages the banana production and export industry but has had to go through some bankruptcies and restructuring procedures- The Suriname government has been talking about its privatization but keeps delaying it for some national reasons.

There were two groups of ACP banana exporting countries relative to the old EU banana regime-

1. Many licenses-less exportation-case of Jamaica and the Windward Islands- As a result of that, those countries engaged in trading their export licenses in order to subsidize their own banana industries.
2. Less licenses-more exportation- case of African traditional banana exporting countries- Cameroon and Côte d'Ivoire.

The new system is structured as follows: 60% first come-first served-and 40% historical references- This is still under the 775,000 quotas destined for the ACP banana exporting countries- Now, those figures have somewhat changed- They are currently around 70% to 30% as first-come first-served and historical references- Check the latest figure from the EU (January 07)- The trend is still though, fewer historical licenses- As a consequence, this goes against the weakest ACP Caribbean states (banana exporting).

### **Where are we in actuality?**

It is important to focus on the present and the prospects of the future- New policy has been in place for a year and a half now- A lot of the predictions have turned out not to be true- For example, contrary to what many experts predicted, there has been an increase in supply of bananas in the EU market since the implementation of the new policy- Figures are around 10 to 12% increase- See CIRAD- Montpellier- Contact them on behalf of Liu- This is in line with the Hong-Kong Monitoring Agreement- The Commission committed itself to monitor the market and it has been doing so on a monthly basis-

There is an automatic licensing now and it is free- (kind of virtual license)- It helps monitor the market-Based on that, the Commission has detected increase in ship volume and this also has proved all the predictions made against the supply wrong ( what many people thought would happen with the new policy)- Not clear about this automatic licensing scheme- Review it with Mr Liu.

Also ACP increase in terms of supply has been greater than the Latin American's- This is one of the reasons why Ecuador is now complaining about the new policy and saying that the current tariff is wrongly set and at times will adversely affect its market share and for that matter the whole Latin American banana exporters EU market shares.

Argument: In absolute term, supply has increased but market share has slightly decreased- Duty-Free Quota- Another challenge- A panel has been established to rule on the Ecuadorian's challenge- The US has also launched its own challenge against the new

policy- Panama and other Latin American countries (banana exporters) are lining-up behind the policy complainants.

We saw an increase in supply in 2006 and 2007 is no different- Some people expected the banana prices to collapse but the reality has been less dramatic than what was predicted-

Demand is or has been elastic in countries such as Rumania but in the overall EU markets (Western Europe-traditional banana markets) it has been fairly inelastic- Prices are a bit lower today (2007) than in 2006.

Dollarized economies such as Ecuador that export bananas have not seen their incomes terribly affected by the new policy- They have maintained their export earnings- However, countries such as Colombia have seen their banana export earnings affected due to the appreciation of their Pesos vis-à-vis US Dollar and Euro- The overall situation is mixed- Exchange Rate is to be taken into account when analyzing the effects of the new policy on export earnings of banana export countries- Effects of the new regime are not yet felt by the dollarized banana exporters- However, the non-dollarized banana exporters such as Colombia have already felt the effects of the new policy.

Banana Multinationals can be the biggest losers of the new regime- In the past, they were getting free licenses and that created quota rents for them-(good advantages) Chiquita, Fyffe's and Dole especially were the main beneficiaries of the free licenses- Noboa and Del Monte for instance, were not getting the free licenses- Those advantages (quota rents) are gone forever-Chiquita and Fyffe's are more hurt by the new policy than Noboa or Del Monte.

With the old policy, Latin American exporters and producers for example, used to forego the quota rents to the banana MNCs and this is no longer the case with the new policy.

By opening up the EU banana market, one can directly sell their products (bananas) to the EU without having to go through the traditional MNCs channels- Case in point, Guatemala has increased its supplies by taking advantage of the new scenario.

US banana market- Oligopolistic- Though there is no legal barrier to its entry-There is however, trade barriers- US banana MNCs control the trade and marketing channels- The same scenario can occur in the EU market in the future- But for now, that is not the case thanks to the heterogeneous nature of its clientele.

The banana MNCs can exert influence and change the industry's configuration if they feel that they are losing out (significant market share decline) by buying out small operators or

entering into some sort of marketing alliances that will keep their presence into the market relevant.

Again, quota rents are gone forever- still lost market shares can be recouped through market strategies.

This new EU banana market is and will be very competitive given its openness and the eagerness of new players to enter the market and the willing of the some old suppliers such as Guatemala to reengage it.

Origins of Supply- The opening of the market is giving opportunities to new comers such as Ghana to triple its supply in the last two years- In addition, countries such as Mozambique, Senegal and Angola are showing interests in supplying the EU banana market thanks to the new policy and the openness it brought along- The new policy has created more sources of supply for the market- This new reality is causing some discomfort within the Latin American suppliers- They fear that the new policy in the long-run will make them lose market shares for the benefits of the ACP suppliers in particular.

The question is, will the incremental losses in the long-run turn into a big loss of market share for the Latin Americans?

Since 1993, the biggest mistake made by the Commission is to consider the ACP as a homogenous bunch (group) when in fact they are totally heterogeneous- The structure of the Windward Islands banana production for instance, is totally different than the Cameroonian's.

There is a proposal put forth by the Commission to eliminate the ACP quotas- As is to understand, France, Spanish and the Portuguese are against it.

Deficiency Payment is being phased-out- The new system is a package (financial) given to respective governments of the Community producers- This worries a lot of the Community producers-Given that many of the reform measures looming in the horizon are clearly detrimental to their interests- Spain for example, is fiercely fighting against the new deficiency payment system.

Had the deficiency Payment been kept, Community producers and their respective governments would not have worried at all- This is why they all go against the new system.

New banana policy is to be seen in the light of two cumulative reforms-

1. Deficiency Payment- Internal Reform-

Decoupling- subsidies for products- At least 70% of production-Three preceding years.

This internal reform may have more impact on the EU banana imports than the overall CMOB reforms.

## 2. New policy- CMOB external reform.

The thing to really consider is the impacts that the interaction of the two reforms may cause the Community producers- For instance, in the case of Spain, the question will be, how do these two reforms interact and what impacts can they have on the Canary Islands Productions for example? - This is a critical issue for the Spanish Producers- Explore that- And this can be a win-win situation type of work (analysis).

By engaging into this, one will develop a piece of work that is original and end-up making policy recommendations to the Spanish Government on how to spend the money received from Brussels appropriately- However, this kind of work will draw a lot of scrutiny because of the relevance it may have on various stakeholders- Government officials-Academics-And industry-wide.

It will be wise to go and see some policy-makers at the Ministry of Agriculture in Madrid- They can provide us with a sound advice on how to go about formulating our research proposal that can be useful to them as well as to our overall objectives- Professor Jordan and myself can engage in that task together-

EPAs reforms will also have impacts on the Spanish producers- Check that out-

Another development- Rumours abound on behind the scene negotiations taking place between the Commission and Ecuador- Apparently, the EU will halve the current tariff rate (€ 176) or lower it substantially in order to settle the ongoing disputes with Ecuador and other complainants.

If this turns out to be true, there will be a lot of implications on the Community banana producers in general and Canary Island in particular- Another possible policy reform to analyze- Basically, we will need to check all the possible policy changes and their implications on the Spanish as well as the Community banana producers.

Speaking of Windward Islands, I can gather information on them from the following sources: **WINFA-WIBDECO-EU COMMISSION EXPORT DATA-**

WRITE to Preville's Assistant in Brussels-

There should be two parts of the analysis if we decide to go with the Windward Islands-

1. First Part-Banana Imports to the EU since the year 2006- Supply from the ACP- Latin America- Community and go into explaining why the increase- Do this on every import origin-

Analyze price decrease or increase and explain why- Data are available from the Commission- Get Data on the wholesale-retail- etc....

2. Second Part- Analysis of the new policy impacts on the Windward Islands.

Additional line to explore- Talk to the Canary Islands officials- Find-out about what they think of the new policy and its impacts on their producers.

**7/11/07**

**Second Meeting with Mr. Liu at FAO, Rome**

**Main Points Discussed**

*First Part: Clarifications and reviews of a few points raised during the first meeting*

A. Percentage increase of supply (bananas) to the EU market since the implementation of the new policy (January 06).

B. Foreign Exchange Rate: Key issue to bear in mind when analyzing the international banana trade.

*Second Part: Main Points discussed at the Second Meeting*

WTO Conference in Hong-Kong- Unilateral initiative from EU to address the Latin American grievances over the new policy- As a compromise, EU committed itself to monitor the supplies of bananas into its market from 1/06 onwards, and if it detects a considerable drop from the Latin American supplies, it will remedy the situation (verbal agreement-nothing in writing).

Plus, a Norwegian Trade Minister was appointed as a mediator to concurrently monitor the flows of Latin bananas into the EU market and assess the impacts of the new policy-

In order to effectively do the monitoring, EU committed itself to account for every banana that would enter its market-

As far the monitoring of the ACP supply was concerned, import licensing of the said supply would take care of the monitoring- Non-ACP sources- No more licensing-

To monitor the imports of bananas into its market, the EU instituted an automatic licensing scheme- These automatic licenses are for pure statistical purposes- They are not for restraining imports as was the case with the old policy (banana regime 1993-12/2005).

Automatic Licensing allows us to have real time statistical records- That is actually its purpose- For instance, by September 07 we can dispose of statistical records of the banana imports in the EU market from let us say January 06 all the way to June 07-

Spanish banana industry- Well organized-Modern and State of Art Technology- So, What does the future hold for us in Spain?

Money for bananas is no longer managed from Brussels- Funds for bananas are now directly managed by national governments- Respective banana community governments, be Spanish, French, Portuguese will have to directly deal with their national banana producers and figure-out how to efficiently allocate and distribute funds to them- In example, Spanish and French government were allotted € 278 M to administer the needs of their banana producers (POSEI)- The fight is now between national growers and national governments- As a clarification, there is a fixed share (funding) for France and fixed share for Spain derived from the € 278 M.

Now the question is, how these governments allocate the money at their national levels is crucial (efficient allocation and distribution)-

Being in a Spanish University, it will be of a great interest to take-up on that subject- There is an interest in the country where I am based- This is where the debate is.

## **January 2006**

### **First Meeting with Mr. Josling at Stanford University:**

#### **Main Areas of Discussion**

##### *Theme 1. General Trade Policy Focus.*

How does the banana panel fit into the trade policy of ACP countries vis-à-vis their trade and economic relations with the European Union?

#### **Main points of discussion:**

Link between the Doha Round and Global Trade Liberalization Policies

What happens to the Banana Regime Tariff?

Potential economic benefits versus trade pitfalls for ACP countries.

Impact of WTO rulings against EU Banana Import Regime and their economic consequences on ACP banana importing countries.

Changes between regional trading preferences and their economic impact on ACP countries such as the Caribbean banana producing economies and their counterparts in Africa, for example, the Windward Islands, Belize, Cameroon, Madagascar and Ivory Coast.

WTO trade policies/lower trade barriers and their effects on the Global Trading System.

EU economic approach/managed market to the new WTO International Economic Relations Paradigm.

New EU Banana Policy- Effects of enlargement on EU trade and economic policies vis-à-vis ACP and all other developing countries.

Tension between traditional EU Trade Policies and WTO compatible and US pleased non-preferential global trading system.

## *Theme 2. Private Sector Focus.*

Private sector seen as the driving force behind the Banana Wars among disparate interests.

### **Main points of discussion:**

Global Banana Market- EU-EASTERN EUROPE-RUSSIA-USA-ASIA.

Banana firms are a major part of the story here (given that the Banana WTO cases are mainly driven by private firms such as Chiquita and Dole to satisfy their economic interests and preserve their market access to the major banana consuming countries).

### **Problems facing the private sector:**

Changes in the structure of the market and the appearance of new players.

Changes in the technology and events that are shaping the Banana Industry

The effects of disease on the cost of production

Response of the MFNs to the WTO Panel.

### **Investment Component:**

Trade Policy linked to Foreign Direct Investment

### **Development Component:**

Trade Policy that goes against a country's development strategy whether national or regional

Development Policy may not be tied enough to the national Trade Policy



Human Capital-positively or negatively related to the development policy. If positively related, good. If negatively related, then we have a big problem.

The real question is, can a country make use of the opportunities? And how can it circumvent the Capacity Building Issues?

**Demand side of the market-** what are the effects of the trade barriers?

**Supply side of the market-**

Banana as a globalized agricultural product.

Low cost supply.

Competitive export.

Quota system under way in Banana supply market.

Future losers and winners in the Banana Global Market.

### *Theme 3. National Development Strategy Approach.*

Can a short-to-medium term preferential trading arrangement help a country develop while exporting solely one or two products? Case in point: Cameroon and Ivory Coast.

#### **Main points of discussion:**

The question is can a leading export sector be a catalyst for a development strategy?

Is there a real development incentive for non-banana producing ACP countries such as Ghana to get into the Banana Market?

**August 2007**

#### **Second Meeting Held with Professor Josling in Berne**

##### **Main Points Discussed with Professor Josling**

- Preference Erosion
- MFN Tariffs
- EBA Initiatives
- The Doha Rounds Negotiations
- Preferential Trade Agreements (EU/ACP)

##### **Ideas Presented by Professor Josling**

Interaction of the Domestic and External Reforms of the EU CMOB

Policy Reform within the Community Banana Producing Countries- i.e., Spain (Canary Islands)

CAP- Impediment to Trade?

New CAP- Is this a Response to Market Forces?

New CAP- Pro-Trade but full of adjusting mechanisms for Community Agriculture

### **Concepts that I Can Use in Supporting Arguments Brought-up by Prof. Josling**

Show how banana goes from being an undifferentiated raw material to being a differentiated consumer product (Banana TNCs Marketing Strategies)

Show how they are produced

Where they are produced

Show value- addition from production to consumption (value-chain)

Show how banana is nowadays a package product

Key to the future- convince consumers that Banana is a special product- i.e., banana dessert, banana drinks.... this can create a new market direction or simply create market changes

Now, the question is, as posed by Prof. Josling, to what extent has the EU CMOB policy inhibited or accelerated the aforementioned points?

### **Main Arguments of the Meeting between Prof. Josling and Myself**

Main Argument derived from the reforms of the EU Common Market Organization for Bananas is that ACP banana exporters to the EU market feel that their trade preferences are being eroded vis-à-vis MFN tariffs and new policy such as EBAs will even further erode their preferences. In other word, the whole argument that is currently being studied is that the reforms of the trade preferences are changing the nature of the EU/ACP relationship.

## **ANEXO 2.**

*En este anexo 2, presentamos las impresiones recogidas de todos los entendidos en las diversas fases de producción, exportación, comercialización y consumo del plátano que el doctorando ha entrevistado a lo largo de la investigación Tenerife (Islas Canarias) para la elaboración de esta tesis.*

**Santa Cruz de Tenerife, 30 de septiembre de 2008**

**Entrevista con Sr. Leopoldo Cólogan, Presidente de APEB**

### **Resumen de los puntos principales de la reunión:**

Antes de la creación de la OCM del plátano, los productos canarios tenían su propio sistema de comercialización y mercado natural que era la España continental y Baleares (merced a una ley española de mercado para el plátano canario). Además de España, los franceses y portugueses también tenían su propio sistema de comercialización del plátano nacional (Guadalupe, Martinica y Madeira) y aplicaron dicho sistema de una manera estricta con respecto a la comercialización e importación del plátano en sus territorios. La realidad de aquel entonces era que los productores del plátano de Canarias tenían un total desconocimiento de otros mercados, es decir, tanto de los demás productores del plátano de la Comunidad (Francia, Portugal y Grecia) como de los demás países comunitarios consumidores de dicho producto. Por ello, en 1988, se creó la APEB como respuesta a esa falta de conocimiento de las realidades de los productores comunitarios y debido también a la desaparición de las fronteras interna y externa con respecto a la comercialización e importación del plátano en el mercado comunitario.

A la vista de este panorama, los productores comunitarios del plátano empezaron a negociar la creación de la OCM del plátano que entró en vigor en 1993. Desde el principio, dicha OCM fue objeto de ataques tanto internos como externos. Internamente, países como Alemania y otros de Europa del Norte nunca estuvieron de acuerdo con la creación de la OCM del plátano. Por otro lado, desde fuera, EEUU y los demás países productores del plátano de América Latina demostraron su oposición a la creación y existencia de la OCM del plátano desde el principio.

Como respuesta a ambos ataques, la APEB organizó un encuentro entre los países abastecedores de plátano en Santa Cruz de Tenerife en 1996 durante el cual se propuso crear una asociación de productores y exportadores de plátano, excluyendo sin embargo a las multinacionales, que habían estado detrás de todos los ataques y denuncias dirigidos hacia la OCM del plátano tanto en Bruselas como en Ginebra (sede de la GATT/OMC). Desafortunadamente, el intento de crear una asociación de abastecedores de plátano no prosperó debido a muchos intereses cruzados. Por consiguiente, se sucedieron denuncias encabezadas por Ecuador y auspiciadas por EEUU contra la OCM del plátano ante la Organización Mundial del Comercio.

Según Don Leopoldo, el mayor error que cometieron los países latinoamericanos abastecedores de plátano fue insistir en la desaparición del sistema de contingente arancelario para la importación del plátano en el mercado comunitario. Un ejemplo dado para apoyar su tesis fue destacar los efectos que tuvo la liberalización del mercado internacional del café. Además, Don Leopoldo hizo mención a que anteriormente el Reino Unido apoyaba abiertamente los intereses de las Islas Barlovento. Sin embargo, en la actualidad, el apoyo no es como antes y su razón de ser es algo que se le escapa. Como consecuencia, ha habido efectos negativos de dicha política sobre las Islas Barlovento, por ejemplo, y eso se puede ver en la diferencia que hay en el nivel de vida entre Martinica y dichas islas. Entre otros temas de relieve acerca de las denuncias presentadas contra la OCM del plátano ante la OMC está la voluntad de la APEB de cooperar y trabajar con todos los países latinoamericanos abastecedores del plátano. Desafortunadamente, tanto Ecuador como los demás países productores y exportadores del plátano latinoamericano rechazaron dicha cooperación aunque algunos estuvieron abiertos a la propuesta al principio.

Otro error que la Unión cometió, según Don Leopoldo, en 2004-05 fue no fijar el nivel del arancel de importación del plátano en el mercado comunitario. Eso fue debido a la presión que tanto Ecuador como EEUU ejercieron sobre la UE en dicho momento. No obstante, cabe mencionar que hubo un acuerdo por parte de la Unión pero era un acuerdo verbal. Este acuerdo estipulaba la aplicación de un arancel equilibrado para garantizar el nivel del flujo del plátano anterior. En definitiva, Don Leopoldo cree que la Unión creyó en la buena fe de los ecuatorianos y demás países que denunciaron la OCM del plátano.

Las multinacionales también compraban licencias para exportar plátanos al mercado comunitario como muchos estudiosos del tema han comentado. En cuanto al actual dictamen contra la Unión (Panel Ecuador), según Don Leopoldo, dicho dictamen fue una

vergüenza, dado que los árbitros del contencioso claramente no habían tenido en cuenta el aumento de un 20% de la exportación del plátano latinoamericano al mercado comunitario desde la entrada en vigor del actual sistema (tarifa única).

En el caso de que la apelación al actual panel Ecuador no prosperase, las consecuencias para los productores comunitarios del plátano serían negativas. Es decir, entrarían más bananas latinoamericanas en el mercado comunitario y, consecuentemente, los precios bajarían. Los beneficiarios de este supuesto claramente serán las multinacionales norteamericanas. Ante esta situación, la Unión no parece defender los intereses de los productores comunitarios con firmeza y esa actitud no tiene una justificación concreta aunque algunos países como Alemania han sido siempre contrarios a la OCM del plátano ya que también ha sido consumidor de la banana latinoamericana desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Según Don Leopoldo, los países ACP estarán mejor protegidos con el sistema de contingente. Lo que hay que hacer es simplemente expandir la cuota y eso será un incentivo para aumentar su producción. Una liberalización total para ACP, favorecida por los países latinoamericanos, no resultará positiva para ACP a la larga. La posible bajada del actual arancel de €176 por tonelada tendría un efecto negativo para Canarias y sería devastadora para los países ACP. La APEB y los ACP han tenido una buena relación desde la creación de la OCM del plátano y dicha relación fue apoyada por muchos años por el Reino Unido. Prueba de ello es el actual Acuerdo de Yaundé que une a las dos entidades para hacer frente al actual panel Ecuador.

La producción de plátano canario ha venido siendo de unas 400.000 toneladas. Sin embargo, el huracán Delta tuvo unos efectos muy negativos sobre la producción y por ello ha costado mucho recuperar el nivel de producción normal. Además, con una climatología complicada, y con cierto comportamiento anormal del clima en los últimos 3 años, está costando recuperar el nivel de producción deseado. En la actualidad, hay 10.300 productores directamente implicados en el cultivo del plátano en Canarias y unas 25.000 personas indirectamente ligadas al sector, así como aproximadamente 9.500 hectáreas dedicadas a dicho cultivo.

El Sr. Cólogan hace una valoración positiva de la OCM del plátano tanto desde el punto de vista de la Unión Europea como de los productores comunitarios de dicho producto. Como sistema funcionó muy bien. Ha sido bueno para la UE ofreciendo un equilibrio para los intereses anteriormente diversos tanto de dentro como de fuera. Sin embargo, las numerosas denuncias y los incesantes ataques contra dicho sistema al final lo descafeinaron y

liquidaron. Los detractores han sido principalmente Ecuador, multinacionales norteamericanas y demás países productores de dicho producto en América latina. Como anécdota, según Don Leopoldo, si fuera un productor de banana latinoamericana, pediría cuentas ante sus respectivas autoridades sobre el balance final de la liberalización del sistema para la importación del plátano al mercado comunitario. Es decir, ¿en qué sentido les han beneficiado todas aquellas denuncias contra la OCM del plátano y cómo se ha beneficiado de esta situación el productor en su país tanto antes como ahora?

Dicho esto, Don Leopoldo piensa que la Comunidad debería otorgar más protección a ACP Caribe y no sabe por qué el nivel de apoyo del Reino Unido a aquellos países no es tan intenso como antaño.

Ecuador nunca ha estado satisfecho con las concesiones hechas por la Comunidad sobre la OCM del plátano. Sin embargo, al incluir la bajada de €176 a €148 del arancel del plátano en el acuerdo de Doha en julio de 2008, si se mostró por primera vez satisfecho. Esta ha sido la propuesta de Pascal Lamy, con la cual la APEB no ha estado de acuerdo.

Entre las mayores dificultades para el cultivo del plátano de Canarias están la distancia respecto al mercado europeo y el coste que lleva la utilización de agua para el cultivo de plátano, hechos que encarecen el coste total de producción del plátano de Canarias en comparación con otras zonas de producción de dicho producto.

En Europa, pocas empresas dominan el comercio del plátano y, por tanto, controlan el margen comercial. Se habla mucho del comercio justo pero no se aplica en la realidad. Los productores no han estado presentes en la comercialización del plátano. Eso no es bueno para ellos ni para el comercio de dicho producto. Deberían implicarse más en la comercialización.

La calidad del plátano canario se refleja en su tamaño pequeño y su sabor dulce, así como sus numerosos nutrientes. La climatología de Canarias no es como la del Caribe. En Caribe se corta dos veces la platanera al año. No obstante, en Canarias el proceso es muy lento y requiere un mínimo de 4 meses para poder cortar el fruto. La lentitud aquí forma parte del proceso.

**Santa Cruz de Tenerife, 30 de septiembre de 2008**

**Entrevista con D. Francisco Rodríguez, Presidente de ASPROCAN**

**Resumen de los puntos principales de la reunión:**

La organización ASPROCAN agrupa a seis asociaciones de productores canarios del plátano. Dichas asociaciones son COPLACA, AGRITIN, UPALCA, EUROPLÁTANO, PLÁTANOS de CANARIAS y PLATACAN. Esa agrupación representa a 100% del plátano canario y por ende ningún productor de plátano en Canarias esta fuera de ella.

El cometido de ASPROCAN es defender al sector del plátano canario ante cualquier organismo. Se creó en 1988 como respuesta a la desaparición de las fronteras internas de la Comunidad y al cambio de régimen de importación del plátano al mercado comunitario en 1992. En el seno de ASPROCAN, las seis organizaciones que la componen trabajan por consenso. Además, están presentes conjuntamente en todos los problemas y se reúnen una vez al mes para abordar los problemas que afectan al sector.

La España continental y las islas Baleares son el mercado natural del plátano canario. Además, se exporta un número pequeño de plátanos canarios a Portugal y Bélgica. En los últimos años, se ha hecho esfuerzos para abrir el mercado de países como Polonia y Alemania, pero desgraciadamente, con el arraigo de dólar banana en dichos países, el intento no ha dado el resultado deseado.

Ante la situación actual del panel Ecuador, hay un clima de suspense bajo la gran amenaza de la bajada del arancel. Si eso se ocurre en los términos actuales, el sector del plátano canario tendría muy difícil luchar contra la situación. Según el Sr. Rodríguez, el sector podría fácilmente desaparecer por completo.

La postura del gobierno canario ante el actual dossier plátano es de apoyo total y absoluto, como siempre sin ninguna fisura en su apoyo. En cuanto al gobierno central, ha habido siempre apoyo y una buena sintonía, en especial entre el año 1993 y el año 2005. En una palabra, se puede decir que el apoyo ha sido extraordinario.

Sin embargo, el Sr. Rodríguez afirma que en la actualidad se nota un cierto distanciamiento que se puede resumir como enfriamiento en el apoyo. Según él, eso se palpa más desde el Ministerio de Agricultura. Es decir, la receptividad y comunicación a las que están acostumbrados no se dan en la misma medida que antes. Como consecuencia, siente que el apoyo que se da al sector del plátano canario hoy en día resulta más testimonial que real y contundente.

Según el Sr. Rodríguez, la decisión que se adopte sobre la apelación del panel Ecuador sería decisiva para el sector del plátano canario. Además, el señor Rodríguez hizo mención a unas fechas que son un mal presagio para el futuro del sector del plátano canario. Recuerda que el 1 de enero de 2006, el régimen de contingente (aplicado desde la creación de la OCM del plátano en 1993) se convirtió en un régimen de tarifa única (Tariff Only). El 1 de enero de 2008, entró en vigor una liberalización total para el plátano ACP en el mercado comunitario. El 1 de enero de 2009, se prevé una bajada de arancel de cara a los países latinoamericanos exportadores del plátano al mercado comunitario. Sobre esa eventualidad, Rodríguez piensa que se podría aceptar si Bruselas acuerda dar más ayudas complementarias para el sector del plátano de Canarias para paliar los efectos que la bajada del arancel podría tener para Canarias en general. Por último, el 1 de enero de 2010, España liderará la presidencia de la Unión y al mismo tiempo abanderará los acuerdos de libre comercio de la Unión con los países andinos y de América Central. Todas esas fechas mencionadas suponen un mal augurio para el futuro del sector según el Sr. Rodríguez.

Como respuesta al panel Ecuador, la APEB y ACP han suscrito al Acuerdo de Yaundé. El objetivo de dicho acuerdo es buscar un arreglo específico que proteja los intereses de ambas entidades. Según el Sr. Rodríguez, si eso no ocurre, habrá una guerra entre las multinacionales y los productores, situación que difícilmente ganarán los productores. ¿Por qué? Porque las multinacionales harán lo que hacen mejor que es “la estrategia de tierra quemada”. Por ahora, las multinacionales están en América Latina, pero una vez que las condiciones sociales de aquellos países mejoren, las mismas multinacionales se mudarán a África, por ejemplo.

Como observación, el Sr. Rodríguez piensa que “una persona no puede renunciar a vivir y que no entiende como Europa sigue la política de dar más a los que más tienen y quitar más a los que menos tienen”. También como observación dirigida a la realidad del consumo comunitario del plátano, el Sr. Rodríguez hizo hincapié en las estadísticas: señala que el 11% del consumo comunitario del plátano proviene de los productores comunitarios, el 16% proviene de los países ACP exportadores del plátano y el restante 73% proviene del dólar banana (América Latina).

Otra observación de gran relieve por parte del Sr. Rodríguez fue destacar que desde el año 2006 al año 2007, la exportación del plátano dólar se ha incrementado en un millón de toneladas. Si el arancel se baja del nivel de €176 actual, los latinoamericanos se harán con



todo el mercado comunitario del plátano y los productores ACP y comunitarios simplemente desaparecerán.

Con respecto a la apelación del panel Ecuador, el Sr. Rodríguez duda de que se defienda adecuadamente dicha apelación. La estructura del coste de producción del plátano canario es diferente de las de ACP y de los países latinoamericanos. Hay que siempre tener en cuenta que Canarias se rigen por el régimen español/comunitario y eso se refleja en la carga social, seguridad social, salario y exigencias laborales que son diferentes de lo que hay en los países competidores. La gente que trabaja en el campo cuenta con un régimen distinto, de la misma manera que el régimen que se aplica en el almacén de empaquetado y procesamiento del plátano es también diferente.

En relación al agua que se necesita, no toda viene de las lluvias. En Gran Canaria, por ejemplo, un 90% del agua proviene de la desalización. Eso lleva consigo un coste de energía enorme y se refleja en un coste diario para el productor. En otras islas también hay que sacar agua para la producción. Se utilizan también aguas depuradas mediante varias fases hasta que sean adecuadas para usar en el cultivo. También se usan aguas de galería y de pozo para el cultivo del plátano y al mismo tiempo no hay que olvidar la mano de obra y su coste para el uso de dichas aguas. Por último, la fumigación se hace individualmente en Canarias y eso implica costes. Sin embargo, en lugares como Ecuador se hace con avionetas y eso deriva en menos costes por razones de economía de escala. La estructura de las tierras canarias por sí misma hace que los costes de producción del plátano simplemente se convierten en más caros que los de los países latinoamericanos, donde la producción se hace más en cultivo plantación.

Además, siendo una zona ultraperiférica, fragmentada en 7 islas, el transporte y abastecimiento son muy importantes para las islas Canarias, dado que se nutren del exterior. Una liberalización pura y dura supondría a la larga la desaparición del sector del plátano canario. Es decir, un retroceso considerable llevaría a la desaparición de un sector tan importante como el plátano dentro la agricultura general de Canarias y afectará sin duda al turismo, paisaje, industria, economía y la sociedad en general. Además, dicha situación afectará también al abastecimiento de los productos de primera necesidad para las islas.

El sector del plátano comunitario ha sufrido una transformación muy importante en los últimos 15 años. Partía de una situación de 24 organizaciones de productores hasta quedar seis en la actualidad. El sector del plátano canario ha mejorado sustancialmente su cultivo, su recogida de frutos y el sistema de empaquetado. Además, el transporte se ha

modernizado (se pueden transportar plátanos a la España continental en unas 36 horas) así como la trazabilidad, comercialización y seguridad alimentaria.

No obstante, todavía hay retos que el sector tiene que superar y de hecho está trabajando en profundizar en las mejoras que ha conseguido en los últimos años, sobre todo en el área de la seguridad alimentaria dictada por las normas comunitarias. Como ejemplo de dichas iniciativas, el sector del plátano ha firmado convenios con organizaciones de investigación del sector como el Instituto Canario de Investigaciones Agrarias (ICIA) y CULTESA.

**Santa Cruz de Tenerife, 2 de octubre de 2008**

**Entrevista con Enrique Álvarez, Gerente, ASPROCAN**

**Resumen de los puntos principales de la reunión:**

La producción del plátano canario se abarca todas las producciones plataneras de las Islas Canarias. En lo que concierne a la exportación del plátano canario, se refiere a lo que sale de todas las islas hacia el exterior. Por ejemplo, en el año 2007, un total de 326,557.680 toneladas del plátano salieron de las islas y alrededor de unas 25 a 30.000.000 toneladas de la producción total del plátano canario fueron destinadas al consumo interno.

El coste de producción del plátano depende mucho de la disponibilidad del agua y precio varía según las islas. Dentro de una misma isla, el coste también difiere, eso es el caso de una isla como la de Tenerife. Otro ejemplo a destacar es el caso de una isla como La Palma, donde el coste del agua es menor que en las otras islas. Sin embargo, siendo una isla pequeña, otros gastos como el coste de transporte son superiores que en otras islas. Los costes, por otra parte, también varían según las OPPs de las islas. También hay que tener en cuenta los costes de producción (la mano de obra, la tierra, el agua, etc.), es decir, todo lo que en la finca va dirigido a la producción del plátano desde que el producto sale de la platanera hasta el empaquetado es el coste de producción.

La segunda fase de coste es lo que cuesta llevar los productos desde la finca al empaquetado (caso del transporte interno). Por ejemplo, si el agricultor se encuentra lejos del almacén de empaquetado y tiene 3 piñas para llevar al empaquetado, el coste de transporte de una cantidad pequeña como tal le saldrá más caro (otro coste más).

Tercero, el coste de desmanillar las piñas (quitar las manos de la piña y clasificarlas por categorías). La categoría extra es la de mejor calidad. Ésta lleva poca rozadura y las manos

están bien formadas. La primera categoría es un poquito inferior y en ella las manos son más pequeñas y algo dañadas. Por último, la segunda categoría es la categoría inferior, tiene manos más pequeñas. Después de desmanillar y clasificar las piñas, se las paletiza y luego se las carga en el camión frigorífico para llevarlas al muelle. Todo ese proceso se designa como coste de empaquetado y el productor se hace cargo de él.

Por último, se toma en cuenta el coste de transporte que es de lo que se paga para sacar el plátano del puerto de las islas al puerto de destino como Alicante. Desde el puerto de salida, el producto está destinado al receptor y madurador, de los que existen dos tipos:

- 1) Los que reciben el plátano en verde y lo maduran. Por ejemplo, EUROBAN recibe el plátano en verde y lo madura directamente y luego lo vende a grandes superficies.
- 2) Los que reciben el plátano en verde y lo venden a maduradores. En este caso, los que reciben el plátano en verde pueden ser clasificados como mayoristas que compran el plátano y luego lo venden a maduradores pequeños.

Cabe mencionar que normalmente hay entidades que ejercen las dos funciones arriba mencionadas. Lo que hay que entender es que el que marca los precios del plátano es el receptor en verde y eso repercute en el precio que reciba más tarde el agricultor. Además, hay que tener en cuenta que la construcción de los precios depende directamente de la oferta y demanda del momento del mercado que son los precios semanales del plátano. Aparte de todo eso, a partir de enero de 2007, los agricultores reciben una ayuda a través del programa POSEI (*Programa de Opciones Específicas por la Lejanía e Insularidad*) y gracias a este tipo de ayudas pueden subsistir conjuntamente con el precio del mercado.

Los precios se hacen en FOB o en CIF. El precio FOB es el precio que representa los costes de producción más el empaquetado más el transporte del producto al muelle. En cuanto al precio CIF, se considera el coste de la producción más el empaquetado más el transporte al muelle más el transporte hasta el puerto del receptor (recibe en verde/madurador).

Históricamente, las fruterías del barrio han dado muy buen resultado a la comercialización del plátano canario en la España continental, según Don Enrique. Sin embargo, el Sr. Álvarez piensa que el futuro del negocio del plátano está en las manos de las grandes superficies, Mercadona, Eroski, Alcampo, Carrefour y el Corte Inglés, que hoy en día son las que distribuyen el plátano en el mercado nacional. Dentro de ellos, el que gana el pulso de distribuir a gran escala el plátano es el que ganará el mercado. Añade también que son muy exigentes con el productor. El problema, según el Sr. Álvarez, es que el mercado del plátano se queda en manos de cinco a diez empresas desde la venta hasta la distribución de

dicho producto. Esta es la realidad y, desgraciadamente, este es el futuro porque cada vez más amas de casa van a esas grandes superficies para hacer sus compras de frutas.

La publicidad y marketing del plátano canario siempre se han dirigido hacia el ama de casa. Además, se implica al niño en la publicidad del plátano canario porque los niños son los que al final dicen a las madres qué frutas quieren. También, se han hecho muchas campañas en los colegios y se sigue haciendo mediante deportistas como David Meca y David Ferrer. Por tanto, el sector platanero canario ha hecho muchos esfuerzos y sigue haciéndolos para preservar su mercado natural, que es el mercado de la España continental. Por último, dado que cada vez resulta más difícil diferenciar entre el plátano y la banana, el sector platanero canario está haciendo mucha campaña dirigida a este fin, es decir, intentar evitar la confusión entre sus plátanos y las bananas latinoamericanas.

La realidad interna de Canarias es que hay una dependencia enorme de la producción platanera. En el caso de las islas de la Palma, la dependencia es global. Por ejemplo, los buques que van allí van para coger exclusivamente plátanos y si no hay plátano no irán a dichas islas. Por ende, si el sector platanero desaparece, habrá efectos sociales, económicos y políticos de gran envergadura. Y como el turismo en las islas de la Palma no está bien desarrollado, las repercusiones de la desaparición del sector platanero serían enormes. En definitiva, Don Enrique hizo una reflexión que merece la pena analizar. En primer lugar, piensa que en general los productos se encarecerán si el sector del plátano cae en Canarias. Por tanto, ¿qué pasaría con todos los barcos que van a Canarias para suministrar carne, madera, productos de primera necesidad si no hubiera plátanos para sacar de las islas?

Ahora bien, lo que hay aclarar del discurso de dependencia de las islas sobre el sector platanero es lo siguiente. Don Enrique dice que cuando se habla de la dependencia del sector del plátano sobre la economía de Canarias en general, se refiere a la isla de la Palma. Allí la dependencia es más acentuada. No obstante, añade que las demás islas también se resentirán si el sector del plátano se viene abajo, aunque Tenerife y las demás islas paliarán un poco los afectos adversos dado que ellas tienen una industria del turismo más o menos desarrollada. Sin embargo, si ese fuera el caso, el turismo también se resentiría porque los productos se encarecerían en general. Por último, el Sr. Alvarez afirmó de nuevo que la isla de la Palma no tiene alternativas al cultivo del plátano y sus costes de producción van a seguir siendo elevados. En dicha isla de 90,000 personas, toda la economía está ligada al plátano e interconectada desde los productores hasta los empaquetadores, transportistas, albañiles, taxistas y pintores.

**Santa Cruz de Tenerife, 1 de octubre de 2008**

**Entrevista con D. Juan Cabrera, Investigador Principal,** del *Departamento de Fruticultura Tropical* del *Instituto Canario de Investigaciones Agrarias*

**Resumen de los puntos principales de la reunión:**

Canarias tiene un clima subtropical y ello incide en el sabor del plátano canario, así como el mayor tiempo que lleva para cosechar el cultivo del plátano en las islas. Además, enfermedades que padecen las producciones plataneras latinoamericanas, como la Sigatoca, están ausentes en las islas por lo que no es necesario dar tratamientos periódicos con fungicidas. Los problemas fitopatológicos que afectan las producciones plataneras canarias tienen más que ver con los insectos. Siendo cada vez más limitada la disponibilidad de productos fitosanitarios registrados para su control, pues al tratarse de un cultivo minoritario a nivel europeo el interés de los fabricantes es menor por este cultivo que por otros de mayor implantación a nivel nacional y comunitario. Actualmente se están aplicando y desarrollando métodos alternativos de control integrado o ecológico que limitan el uso de fitosanitario.

Según este investigador, una de las debilidades del cultivo platanero canario es alto costo de su producción. Eso se justifica en gran parte por las exigencias laborales, medioambientales y fitosanitarias europeas a las explotaciones lo que conlleva un sobre costo frente a terceros países. Asimismo el agua y el suelo agrícola disponible son recursos escasos en las islas, pero a pesar de dicha debilidad, el agricultor canario ha sabido utilizarlos de manera muy eficiente para mantener su producción viva y competitiva. Presentando en el mercado un producto de calidad con máxima garantía agroalimentaria.

Como observación final, en lo que se refiere a la dependencia del cultivo por zonas, hay una enorme diferencia entre islas y los municipios de estas. En islas como Tenerife, donde el turismo esta bien desarrollado, la dependencia al cultivo platanero no es tan aguda como en la isla de La Palma. Hay que tener en cuenta ese factor cuando se haga un análisis de dependencia de la producción platanera canaria dentro de la economía general de las islas.

**Santa Cruz de Tenerife, 1 de octubre de 2008**

**Entrevista con Dña. María Belén Sosa, Ingeniero Técnico Agrícola, CULTESA**  
*(Cultivos Vegetales in Vitro de Tenerife)*

**Resumen de los puntos principales de la reunión:**

Cultesa es una empresa semi-pública, creada en 1987. El cabildo de Tenerife posee un 51% de la empresa y Caja Canarias es dueña del 49% restante de la entidad. El objetivo principal de CULTESA es ofrecer soluciones a lo que demandan los agricultores canarios y en especial los plataneros de las islas. En CULTESA se llevan a cabo muchos proyectos de investigación sobre las plataneras y otros productos como la papa, con una variedad propia de Canarias que era víctima de muchos virus. Como consecuencia, el cultivo de dicho papa de variedad local fue abandonado.

Otro cometido de CULTESA es ofrecer el certificado de calidad a los productores de Canarias en particular a los plataneros canarios. El objetivo de dicho certificado es dar una garantía de calidad del producto y, en el caso de problemas con un producto dado, el protocolo de trazabilidad permite que se detecte fácilmente la fuente del problema. El auditor que se encarga, por ejemplo, de investigar cualquier problema que surge alrededor de un producto puede, mediante ciertos papeles y documentos, revisar todos los pasos que se han dado para que un producto salga del laboratorio hacia la finca del productor/comprador. Para hacer hincapié sobre la importancia de la trazabilidad, la Sra. Belén afirmó que, con dicho protocolo, si hay un problema con un cliente, se puede fácilmente averiguar con qué planta ocurrió el problema. Por ejemplo, un potencial problema puede surgir desde un riego en una finca etc.

Dados los objetivos de CULTESA y las aportaciones que ofrece a los agricultores canarios, no cabe duda de que mantener una entidad como CULTESA añade costes a las operaciones del productor canario. El servicio de mantenimiento de CULTESA y el coste de su personal cualificado llevan consigo un coste adicional a la agricultura canaria. Sin embargo, hay que ver más la parte positiva de una entidad como CULTESA. Es decir, tener una organización que ofrece un trabajo científico que contribuye a la productividad agrícola canaria y que es transparente en su aportación a la detección de cualquier problema que surge en las fincas mediante el protocolo de trazabilidad es una inversión acertada.

Por último, la Sra. Sosa también presentó la forma de vender las plantas desarrolladas en CULTESA a los agricultores. En general, se venden las plantas de tres formas: 1) in vitro a

viveros de 30 plantas. 2) en bandejas de 66 plantas. 3) en maceta (la mayoría de los agricultores lo compran de esta forma).

Después de la explicación sobre CULTESA, el resto de la visita transcurrió en los laboratorios de investigación de CULTESA, lo que resultó de gran utilidad y me proporcionó una importante información con respecto a las investigaciones agrícolas que se está llevando a cabo en Canarias y sobre el futuro de la agricultura en general y del cultivo platanero en particular.

**Santa Cruz de Tenerife, 1 de octubre de 2008**

**Visita a la Finca con Héctor Perestelo y Manuel Puerta González, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*)**

**Resumen de los puntos comentados con Manuel Puerta González**

El Sr. González, hizo una reflexión sobre unos puntos que consideraba importantes en cualquier análisis que uno hace con respecto al sector platanero canario. En primer lugar, Don Manuel Puerta piensa que no hay que olvidar hablar de la dignidad del productor platanero en todo lo que se refiere a dicho sector. Es decir, dada la preponderancia de otros actores (Bruselas, Gobierno Central de España, la Organización Mundial de Comercio, intereses de los países ACP y de los países latinoamericanos y las empresas multinacionales), el productor platanero cada vez menos poder de decisión en el discurso del sector del plátano. Como consecuencia, la juventud canaria está menos atraída por el sector hoy en día. Eso se justifica porque la juventud y la sociedad en general, salvo en lugares como la isla de la Palma donde se vive del plátano, el agricultor platanero canario ha perdido su peso social con respecto a las nuevas generaciones.

Además, el Sr. González hizo hincapié en la importancia que hay que dar al medio ambiente en el discurso del sector del plátano canario. Por un lado, Don Manuel piensa que el agricultor platanero canario está haciendo un trabajo enorme en lo que respecta a la protección del medio ambiente que debería ser reconocido por todos. Eso, según Don Manuel, no se puede decir lo mismo sobre los cultivos de bananas en los países latinoamericanos productores y abastecedores de dicho producto al mercado comunitario.

Por último, el Sr. González también hizo mención a los derechos de los trabajadores del sector. Es decir, comparó los costes de producción del sector platanero de Canarias con los de América Latina. En Canarias, hay más medidas y derechos laborales adquiridos que protegen a los trabajadores relacionados con el plátano en una medida u otra.

En definitiva, el Sr. González finalizó sus observaciones haciendo énfasis en los puntos descritos anteriormente, es decir, insistió en que para cualquier análisis que uno quiere hacer sobre el sector del plátano canario, se tiene que tener en cuenta la dignidad del productor, el peso de medio ambiente en el cultivo del plátano y los derechos de los trabajadores del sector.

#### **Santa Cruz de Tenerife, 1 de octubre de 2008**

**Visitas a ICIA, CULTESA, EMPAQUETADO con Héctor Perestelo, Ingeniero Técnico Agrícola, COPLACA (*Cooperativa Platanera de Canarias*)**

#### **Resumen de los puntos principales de la reunión:**

En primer lugar, quería agradecer a Héctor que me recogiese en el hotel y luego me llevarse a ICIA, CULTESA, al almacén de empaquetado y a la finca platanera. Hablamos de todo sobre el sector platanero canario y de las problemáticas del sector tanto a nivel regional (Canarias), como a nivel comunitario (caso de Martinica, Guadalupe y Madeira) y a nivel internacional (caso de países ACP y de países terceros productores y exportadores latinoamericanos y de las empresas plataneras multinacionales norteamericanas).

El Sr. Perestelo hizo hincapié en la importancia del seguro que cubre al cultivo del plátano, que es vital sobre la supervivencia y futuro del cultivo platanero canario. El Sr. Perestelo comentó que actualmente hay un Seguro Colectivo para todos los cultivos del plátano canario, subvencionado por el Estado central (Madrid) y regional (Canarias). Este Seguro Colectivo, según Don Héctor, es muy importante debido principalmente a la presencia de fenómenos meteorológicos adversos, cada vez más frecuentes en las Islas Canarias. El Seguro Colectivo tiene sus orígenes en una fuerte tormenta que azotó Canarias hace unos años (en la última década). Tiene cobertura sobre el 100% de la producción platanera canaria. Sin embargo, existen dos modalidades de Seguro, el Seguro Colectivo para el 100% de la producción y otra opción adicional que se conoce como Seguro de Extensión de



Garantías, que mejora la franquicia del anterior. Véase el grupo de anexos de los entrevistados de Canarias para tener acceso a la entrevista completa.

## **Santa Cruz de Tenerife, 2 de octubre de 2008**

**Entrevista con D. Fernando Segura, *Viceconsejería de Agricultura***

### **Resumen de los puntos principales de la reunión:**

En el conjunto de la economía de las Islas Canarias, la agricultura no tiene tanto relieve como en el pasado. Su peso en función del PIB ha decrecido. Sin embargo, en la isla de la Palma, la actividad agrícola todavía es fundamental para su economía. En la Palma, por ejemplo, el cultivo de plátano es la principal fuente de ingresos. Así pues, el plátano ocupa las mejores tierras de cultivo, como tal, si cae la producción del plátano, la sociedad se verá afectada negativamente. Es decir, los efectos negativos que el abandono del cultivo del plátano podría ocasionar se verían reflejados en la pérdida de suelos del cultivo y en una mayor erosión. Como consecuencia negativa también podemos mencionar la desestabilización del mercado interno, aunque eso es difícil de analizar con exactitud.

Este panorama mencionado anteriormente ha descrito la situación de la agricultura de las Canarias en general y del cultivo del plátano en particular en los últimos 20 años. Las autoridades competentes y agentes económico-sociales han ido buscando alternativas a dicho panorama. No obstante, hasta la fecha los resultados no han sido esperanzadores.

Como antecedentes al dossier plátano canario, cabe mencionar unos hechos que han marcado la industria platanera canaria. Entre 1986 y 1993, Canarias tenía un régimen especial p un país propio de un país tercero y el mercado español era el mercado natural del plátano canario (todavía sigue siendo su mercado natural). Eso hizo que las políticas de la PAC no se aplicaran a Canarias. Sin embargo, desde el año 1992, las políticas de la PAC se hicieron aplicables a Canarias.

El gobierno regional no tiene competencia en el comercio exterior. El gobierno central (Madrid) es el que ostenta de esta potestad. Como tal, la apelación al panel Ecuador ha sido responsabilidad del gobierno central aunque el gobierno regional de Canarias ha tenido que insistir para que eso sea posible. Como ejemplo, el gobierno regional ha contratado al Sr. Sánchez como asesor exclusivo del dossier plátano tanto ante Madrid como Ginebra (sede de la OMC y donde la apelación del panel Ecuador se esta llevando a cabo).

Como respuesta a las dificultades que padece el sector platanero canario, el gobierno regional ha creado medidas internas (plan interior) para ayudar a los productores del plátano canario a hacer frente a las posibles pérdidas de ingresos. Hasta la fecha, todo va bien dado el alto precio del plátano en el mercado internacional. De cara a Bruselas, esas medidas internas son un diseño local concebido con la aprobación de ASPROCAN.

La dimensión del transporte en la producción, exportación y comercialización del plátano de Canarias debería siempre tomarse en cuenta a la hora de analizar el sector. Por ejemplo, sabemos que aparte de tomate y plátano, Canarias no cuenta con ninguna producción destinada al comercio internacional. En el caso del tomate, el transporte fuera de las islas se hace desde barcos especializados para dicho producto. Sin embargo, el plátano se transporta en barcos que no están especialmente destinados a ese fin. Éste desequilibrio en términos de transporte de los dos productos exportables de las islas tendría efectos que irían más allá del sector del plátano mismo si el panel Ecuador resultase negativo para el plátano, aunque cabe recordar que es difícil evaluar la dimensión que alcanzarían los efectos descritos.

Según Don Fernando, el sistema de la OCM del plátano de antes (antes del actual sistema de tarifa única) era más equilibrado y además respondía a todos los intereses del sector, tanto comunitario, ACP o dólar bananas. En alusión a la Comunidad, el Sr. Segura piensa que la Unión hizo más concesiones de las que debía con respecto a los compromisos contraídos con la GATT/OMC para modificar la OCM del plátano (merced a las denuncias presentadas contra ella por Ecuador, EEUU y los demás demandantes). El Sr. Segura también reconoce que la situación actual es el resultado del compromiso de la Unión y como tal no hay vueltas atrás. Añade también que espera a que la OMC matice su postura sobre el dictamen del panel Ecuador y que el sistema de contingente vuelva a regir la OCM del plátano mediante un arancel alto y disuasorio fuera del contingente. Este es su deseo, aunque se ha resignado a que la única opción que les queda a los productores del plátano de Canarias es la opción de la presión política.

Don Fernando piensa que el gobierno central no tiene mucho margen de maniobra acerca del dossier plátano porque está comprometido con los asuntos del acuerdo del tratado de libre comercio entre la Unión y los países centroamericanos y andinos. Dado que una de las fuentes de ingreso de dichos países es la exportación del plátano al mercado comunitario, el Sr. Segura cree justo que el gobierno central introduzca unas provisiones del contingente arancelario para los plátanos dólar antes de firmar aquel tratado.

La problemática del sector platanero de las Islas Barlovento británicas y de las Canarias es un poco diferente. La principal diferencia entre ambos archipiélagos es que las Barlovento no se benefician de la PAC y Canarias sí. Desde el punto de vista político, el gobierno español no puede desentenderse de Canarias mientras las Islas Barlovento han perdido el apoyo firme que tenían del gobierno del Reino Unido. En cuanto a la estructuración de los productores de las Islas Barlovento, éstos tienen que unirse más como se ha hecho en Canarias para poder hacer frente mejor a las actuales dificultades del sector. Por último, hay que estructurar mejor la producción aunque es un poco difícil en una economía insular.

Es un poco difícil evaluar los efectos de la tarifa única sobre la producción del plátano canario. Eso es debido a las siguientes circunstancias externas: 1) en 2005 la tormenta tropical Delta afectó negativamente la producción y, como consecuencia, el nivel de producción cayó dramáticamente. 2) en enero de 2006, el régimen de importación del plátano al mercado comunitario cambió de un sistema arancel contingente a un sistema de arancel único. Por último, en enero de 2007, el sistema de ayudas (POSEI) a los productores comunitarios cambió de régimen. Independientemente de lo que de verdad ha impulsado los cambios de producción a la baja, es cierto que los tres asuntos descritos han afectado el nivel de producción del plátano canario y su nivel sigue siendo inferior a lo que era antes de la tormenta tropical Delta.

El nuevo sistema de ayuda a los productores comunitarios del plátano es una iniciativa de la Comisión Europea. El nuevo régimen paga al productor según su producción histórica. Por ejemplo, si el productor produce un 70% de su producción histórica, mantiene su ayuda, si no éste la pierde.

En el supuesto de que la apelación al panel Ecuador no prosperase, ello ocasionaría una bajada del arancel y el mercado sería más abierto. Unas de las consecuencias de dicho supuesto sería la erosión del margen del mercado que productores comunitarios como Canarias y países ACP abastecedores del plátano al mercado comunitario. Lo extraño del asunto es que el gobierno central da la impresión de no mostrar firmeza ante un dictamen (panel Ecuador) que puede resultar negativo para los intereses sociales, económicos, políticos y medio ambientales de las Canarias (España).

Según todos los indicios, la estrategia a largo plazo de las multinacionales y de países como Ecuador, que están detrás de las denuncias contra la OCM del plátano, es hacerse con un gran número de cuota de mercado de dicho producto en el mercado comunitario. Como consecuencia ello derivaría en la retirada de los países ACP abastecedores del plátano al

mercado comunitario y de los productores comunitarios de mayor importancia como Canarias, Martinica y Guadalupe.

Canarias por ahora aguanta la incertidumbre de los posible efectos del cambio de régimen de la OCM del plátano pero nadie sabe lo que pasará a medio y largo plazo si la bajada de arancel se hiciera realidad como esta previsto.

**Alicante, 17 de Octubre de 2008**

**Entrevista con Sr. Javier González Palenzuela Gallego, *Director Gral. COPLACA***

**Resumen de los puntos principales de la reunión:**

COPLACA es una cooperativa de agricultores creada en 1971. En la actualidad tiene 4.500 agricultores. Para expresar el cometido de COPLACA brevemente, podemos decir que los agricultores producen y COPLACA vende.

COPLACA se creó para defender mejor los intereses de los productores. Esta cooperativa tiene unas normas comunes de calidad para todos los productores y, por ejemplo, todos usan en conjunto el mismo sistema de trazabilidad. No obstante, cabe mencionar que las otras cooperativas también funcionan con un sistema propio.

El 1 de julio de 1993, fecha de entrada en vigor de la actual OCM del plátano, Fyffes y COPLACA conjuntamente crearon una empresa llamada EUROBANAN. Cada una de las partes controla un 50% de esta nueva empresa. Como anécdota, COPLACA es la única cooperativa de Canarias, de las seis que componen ASPROCAN, que tiene ese sistema.

EUROBANAN recoge los productos tanto de COPLACA como de Fyffes y gestiona la venta directamente con los clientes. Por un lado, se realizó un traspaso de una empresa a otra, es decir, todos los clientes, el personal y las instalaciones de COPLACA en la Península se traspasaron a la nueva empresa EUROBANAN. Por otro lado, de la misma manera, todos los clientes de Fyffes tuvieron automáticamente acceso directo a comprar sus productos de EUROBANAN. No obstante, hay que destacar que el 40% de la comercialización de EUROBANAN lo compone el plátano de Canarias, y el 60% lo representan bananas de otras procedencias (Dólar Banana, plátanos del resto de Europa y bananas ACP) y otras frutas como kiwis, melocotones, mangos, dátiles, etc., que proceden de fuentes de Fyffes. EUROBANAN es una empresa que está presente en los grandes mercados de la Península (Mercamadrid, Barcelona, Bilbao, Sevilla, Valencia, etc.)

Como hemos comentado anteriormente, Canarias vende en verde y EUROBANAN realiza la gestión de venta al cliente. Los precios varían cada semana dependiendo de la oferta y la demanda del mercado. En Canarias, no se hace venta minorista, sino que ésta se realiza en la Península. EUROBANAN recibe el producto en verde y lo vende a los maduradores o a los mayoristas, que venden a su vez a los minoristas y éstos al consumidor. En el caso de EUROBANAN, esta empresa vende también directamente al minorista. Lo que, sin embargo, no hace EUROBANAN es vender al consumidor. Por tanto, EUROBANAN cubre todas las escalas de venta salvo la de la venta directa al consumidor.

Lo que diferencia a COPLACA del resto de cooperativas es el hecho de que éstas venden en verde al receptor y dicho receptor madura el producto y realiza todo el proceso de venta tanto a mayoristas como a minoristas.

Respecto a la problemática del sector del plátano canario, el Sr. Palenzuela señaló varios factores que encarecen dicho producto, tales como la gran cantidad de agua necesaria para el cultivo, los costes de mano de obra española-europea, el coste de las cajas de cartón, así como el transporte a la Península. Todo eso influye en que el plátano canario resulte un producto caro de producir. Si todo ello lo comparamos con los costes de producción de banana, veremos por qué el plátano tiene un precio más caro en el mercado. Por suerte, el plátano canario apenas sufre enfermedades tales como el sigatoka, que afecta al cultivo de la banana tanto en América Latina como en el Caribe. Sin embargo, el plátano canario está expuesto a los ataques de insectos y es susceptible de contraer el mal de Panamá.

Según el Sr. González Palenzuela, la liberalización del mercado comunitario del plátano no ayudará a la larga a los productores latinoamericanos ya que el mercado se verá inundado de dicho producto y los precios bajarán, lo que afectará directamente a los beneficios del productor. Además, la entrada del plátano africano y la cada vez mayor presencia de las multinacionales americanas en África (ej. Costa de Marfil, Camerún, etc.) y la proximidad del continente africano al mercado europeo, reducirán las ventajas comparativas del dólar banana en el mercado comunitario.

Ecuador reclama derechos históricos que le respaldarían a la hora de vender sus bananas en el mercado comunitario. Como contrapartida, Canarias hace gala de esos mismos derechos aduciendo que desde hace muchos años la Península ha sido su mercado natural, por tanto, gozaría incluso de mayores prerrogativas. Por otra parte, D. Javier añadió que, si bien es verdad que mucha población de América Latina vive directamente del plátano, en Canarias,

en concreto en la isla de La Palma, hay 100.000 implicadas directa o indirectamente en el sector platanero, cuya subsistencia depende del plátano.

Con respecto al Panel Ecuador y a la apelación al mismo, el Sr. González Palenzuela espera que las partes involucradas en el contencioso lleguen a un acuerdo satisfactorio para todas ellas. Según él, Canarias puede aceptar una bajada razonable de los aranceles pero no al nivel que quieren tanto los latinoamericanos encabezados por Ecuador como las multinacionales, es decir, bajar el actual arancel de €176 / ton. a €84 para 2.013 resultaría en una situación ruinoso para Canarias y afectaría también a los productores latinoamericanos. Sin duda, si eso ocurriera, los que saldrían mejor parados serían las multinacionales, por ejemplo Chiquita, Dole, etc.

Un hecho a favor del plátano canario es que el mercado español es diferente a otros mercados europeos ya que el consumidor español percibe al plátano como un producto diferente de la banana. Ello puede deberse a muchos factores, tales como los efectos de la publicidad del plátano canario sobre las amas de casa o simplemente tratarse de una tradición de consumir plátano canario arraigada en la sociedad española. Sin embargo, el sector del plátano canario es consciente de que esa ventaja puede perderse si la diferencia de precio entre el plátano y la banana es significativa para el consumidor y su situación económica. Si ése fuera el caso, la banana podría convertirse en un sustituto del plátano fácilmente. De esta manera, el sector platanero canario tendría que buscar una solución a dicha posibilidad.

Por tanto, en condiciones de igualdad, la preferencia de los hogares españoles hasta la fecha es claramente hacia el plátano canario. No obstante, no hay que olvidar que el objetivo principal de los productores y comerciantes de banana es que éste sea un producto sustituto del plátano.

Hasta el día de hoy, según el Sr. Palenzuela, los efectos del actual Sistema de Tarifa Única sobre el mercado comunitario del plátano han sido los siguientes. Por un lado, ha habido un aumento de bananas de otras procedencias, tales como de países ACP (Surinam, Costa de Marfil, Camerún, entre otros) y países latinoamericanos y productores comunitarios como Martinica, Guadalupe y Madeira. En 2007, por ejemplo, entraron al mercado español y portugués unas 90.000 toneladas de bananas. De los países latinoamericanos, Ecuador, Colombia, Brasil y Panamá son los que más han aumentado sus exportaciones a dicho mercado. Entre ellos, es Ecuador el que más cuota tiene de las mencionadas exportaciones.

Por otro lado, Martinica y Guadalupe también vendieron al mercado español unas 16.000 toneladas y Camerún y Costa de Marfil unas 15.000 toneladas.

En lo que respecta a cómo se fijan los precios del plátano en el mercado, cabe mencionar que ello responde básicamente a la ley de la oferta y la demanda, con algunos matices que a continuación se detallan. En primer lugar, en el caso de COPLACA, por ejemplo, se fija el precio del plátano en función de las existencias, del suministro del productor para la semana siguiente y de la demanda del producto. Dicho esto, lo que COPLACA busca al fijar los precios, es un equilibrio entre la oferta y la demanda, teniendo en cuenta el comportamiento de los mercados mediante la diferencia existente entre la oferta y la demanda del momento. Además, a la hora de fijar los precios, hay que tener también presente el conjunto de los gastos de producción y comercialización, así como la obtención de un margen aceptable de beneficios para cada eslabón de la cadena de ventas. Las exigencias y preferencias del consumidor también influyen en el establecimiento de los precios. En resumen, el Sr. González Palenzuela concluye que lo más importante es que cada una de las partes que intervienen en todo el proceso en el sector del plátano obtenga beneficios.

En el negocio del plátano lo que cuenta es el balance general del negocio al final del año, es decir, de las 52 semanas. Lo que hay que evitar es fijarse en los resultados semanales del negocio.

Al productor de plátano en las Islas Canarias se le paga un precio por kilogramo atendiendo a las categorías, por ejemplo Extra, Primera, Segunda. En función de la situación del mercado en un momento determinado, los precios entre categorías pueden acercarse o distanciarse.

Respecto a la comercialización del plátano al cliente, se vende también por kgs. Cada caja de plátanos contiene 17 kgs. Esas cajas se organizan en palés, teniendo cada palé 36 cajas, por tanto un palé contiene 612 kgs. En la mayoría de ocasiones, el cliente mayorista o el madurador compra los plátanos utilizando el camión como unidad de compra, teniendo en cuenta que en cada camión caben 32 palés.

En resumen, en el mundo del plátano se paga al productor por kg. y se vende el plátano al cliente también por kg.

**Santa Cruz de Tenerife, 27 de Septiembre de 2008**

**Entrevista con D. Lorenzo Raúl Cubas Campos, Pensionista y Ciudadano de a Pie,**

**Resumen de los puntos principales de la entrevista:**

El pensionista D. Lorenzo Raúl Cubas Campos comenta que tanto el gobierno regional de Canarias como el gobierno comunitario con sede en Bruselas tendrán que unir sus fuerzas para defender lo que él considera como los intereses comunitarios. Es decir, los productores comunitarios del plátano, entre otros los plataneros canarios, necesitan ayudas y protección para sobrevivir y salvar a su sector. Según Don Lorenzo, las medidas que el gobierno regional de Canarias debería tomar son las siguientes. En primer lugar, se debería dar una protección clara al medio rural y al productor canario, que se siente abandonado debido al auge del turismo y del sector de la construcción. En segundo lugar, debería crearse un eficiente almacenamiento y canalización de aguas para el campo para contribuir a un abaratamiento de los costes de producción. Por último, el Sr. Cubas reitera que el futuro del sector del plátano canario dependerá de cómo defienda el gobierno regional los productos de las islas, es decir, tomates, patatas y plátanos. Por ello, Don Lorenzo piensa que es imprescindible defender estos productos porque, de no ser así, la caída del sector en el futuro puede revertir en un gran aumento del desempleo que tendrá un impacto de mucha envergadura en el futuro de la sociedad canaria. Por todo ello, hay que proteger a dichos productos porque han sido las fuentes de la subsistencia de mucha gente durante varias generaciones.

Como observación personal, el Sr. Cubas comenta que ha habido una desprotección de la agricultura en las últimas décadas para dar protagonismo al sector turístico y de construcción. Y como experiencia personal cuenta que su tierra *El Escobonal* del municipio de Güimar suministró productos agrícolas a todas las islas después de la guerra, desde el año 1939 hasta 1945, y exportó patatas al Reino Unido. Sin embargo, por desgracia, hoy no hay ni un 10% de suelo cultivable a causa del abandono del cultivo y de la emigración del pueblo a la ciudad. En definitiva, Don Lorenzo dice que en la actualidad la sociedad canaria goza de un estilo de vida cómodo debido al turismo pero que cuando esta fuente de ingresos se vea afectada, la desprotección de la agricultura, principal fuente de ingresos de las Islas durante generaciones, hará que ya no se pueda recurrir a ella como en el pasado. Los comentarios completos del Sr. Cubas Campos aparecen en los anexos de las entrevistas realizadas en Canarias.



**Albacete, 10 Octubre 2008**

**Entrevista con Llanos Aparicio, ama de casa, compradora y consumidora de plátano**

**Resumen de los puntos principales de la entrevista:**

- *¿Considera que el plátano canario mantendrá su liderazgo sobre la banana en el mercado español?*

Creo que el plátano de Canarias perderá terreno a muy corto plazo en la cesta de la compra debido a la subida de precios que este producto ha experimentado últimamente, frente a los precios cada vez más baratos de la banana, sobre todo teniendo en cuenta la recesión económica mundial, y en concreto española, por la que estamos atravesando.

- *Usted comenta que ha sido fiel durante muchos años al plátano canario a la hora de comprar, ¿cuál es la razón?*

Me resulta más sabroso y lo compro por considerarlo un producto de más calidad en cuanto a lo que a la nutrición se refiere. También es por costumbre. Tengo la impresión de que “traicionaría” al plátano de Canarias si comprase bananas; lo asocio directamente a nuestros productos españoles.

- *¿Cómo ve el futuro del plátano de Canarias dado que en la Península están entrando muchas bananas de países terceros y especialmente de América Latina?*

Creo que el plátano tendrá cada vez menor presencia en un futuro cercano en los hogares españoles, sobre todo entre las generaciones más jóvenes y en los sectores de menor poder adquisitivo de la sociedad española. Las razones de ello son, por una parte, el no saber diferenciar bien qué es plátano de Canarias y qué es banana y desconocer las ventajas del primero respecto a la segunda.

- *El sector del plátano canario manifiesta una pérdida de fidelidad del consumidor español respecto de la banana, a diferencia de lo que ocurría hace unos años. ¿A qué cree que es debido esto?*

Aunque las ventajas del plátano se conozcan por parte de los grupos de población de 40 años o más debido a la publicidad que se hizo en las últimas décadas, el alto precio que viene alcanzando el plátano en los supermercados y tiendas hace que mucha gente no pueda permitirse comprar plátanos de Canarias y tengan que conformarse con las bananas. Además, en el pasado había un cierto sentimiento nacionalista a la hora de comprar plátanos, que no se encuentra en la actualidad ya que el consumidor español se ha ido acostumbrando poco a poco a la entrada masiva de productos de todas las procedencias hasta el punto de que ya no se fija en realidad en si lo que compra es un producto español.

## ***BIBLIOGRAFÍA***

**Alexandraki, Katerina and Hans Peter Lankes. (2004)** “Estimating the impact of Preference Erosion on Middle-Income Countries.” IMF Working Paper, International Monetary Fund, Washington, DC.

**Arthur D. Little International (1995)** “Study of the Impact of the Banana CMO on the Banana Industry in the European Union”, (20 September).

**Artis, M. J. and Lee, N (1994)** *The Economics of the European Union: Policy and Analysis*. Oxford University Press.

**Arts, K. (2000)** *Integrating Human Rights into Development Cooperation: The Case of the Lomé Convention*. Amsterdam: Ph.D. Thesis.

**Asociación Grupo de Estudios Europeos y Mediterráneos (AGREEM) (Julio 2004)** “Estimación de un nivel de arancel único para sustituir el actual sistema de protección europeo del mercado del plátano: Resumen Ejecutivo”.

**Barlett, D. L. and J. B. Steele (2000)** “How to Become a Top Banana”, *Time Magazine* (February 7).

**Barton, J. H., Goldstein, J. L., Josling, T.E. and Steinberg, R.H. (2006)** *The Evolution of the Trade Regime*. Princeton University Press, New Jersey, US

**Bilal, S.** *Alternative (to) EPAs: Possible scenarios for the future ACP trade relations with the EU*. ECDPM Policy Management Report 11. Maastricht: European Centre for Development Policy Management.

**Bilal, S.** *Concluding EPA Negotiations: legal and institutional issues*. ECDPM Policy Management Report 12. Maastricht: European Centre for Development Policy Management.

**Borrell, B. (1994)** “EU Bananarama III”, *World Bank Working Paper, No. 1386*, Washington, DC: The World Bank

**Borrell, B. (1996)** “Beyond EU Bananarama 1993: The Story Gets Worse”, *Canberra and Sydney, Australia: Center for International Economics*

**Borrell, B. and M. C. Yang (1992)** “EC Bananarama 1992: The Sequel to the Commission Proposal”, World Bank Working Paper No. 958. Washington, DC: The World Bank.

**Borrell, B. and S. Cuthbertson (1991)** “EC Banana Policy 1992”, Canberra, Australia: Center for International Economics.

- Boyle, S. E. and R. L. Sorensen (1970)** “Concentration and Mobility: Alternative Measures of Industry Structure”, *Journal of Industrial Economics*, 19(1): 118-32
- Brenton, Paul.** *Integrating the Least Developed Countries Into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences Under Everything But Arms*, Working Paper No. 3018, Washington, DC: World Bank, April 2003.
- Brown, Drusilla K.** “Trade Preferences for Developing Countries: A Survey of Results,” *Journal of Development Studies* 24(1988):335-63
- Cantwell, J. (2000)** “A Survey of theories of international production”, in Pitelis, C. and R. Sugden (eds.) *The Nature of the Transnational Firm*. Second Edition. London, UK and New York, US: Routledge.
- Casanova Doménech, M. E. (2004)** Evaluación de Impacto Del Protocolo Del Azúcar CE-ACP-Universidad De Barcelona-Tesis Doctoral
- Cline, William R.** *Trade Policy and Global Poverty*, Washington DC: Center for Global Development, Institute for International Economics, 2004
- Clissold, Gillian G. (2001)** “Can the Windward Islands survive globalization?” *Caribbean Briefing Paper* , Number 4
- Davenport, M. and S. Page (1991)** *Europe 1992 and the developing world*, London: Overseas Development Institute.
- Deodhar, S. Y. and I. M. Sheldon (1995)** “Is Foreign Trade (Im) perfectly Competitive?: An analysis of the German Market for Banana Imports”, *Journal of Agricultural Economics*, 46(3):336-8 (September)
- Deprez, J and T. Harvey (1999)** (eds.) *Foundations of International Economics. Post Keynesian Perspectives*. London, UK: Routledge
- Dicken, P. (1998)** *Global Shift: transforming the world economy, third edition*. London: Paul Chapman Publishing Ltd., Thousand Oaks, CA: SAGE Publications Inc. and New Delhi: SAGE Publications India Pvt Ltd.
- Dinka, T. and Kennes, W.** *Africa’s Regional Integration Arrangements: History and Challenges*. ECDPM Discussion Paper No. 74 Maastricht: European Centre for Development Policy Management.
- Dixit, A. K. and V. Norman (1980)** *Theory of International Trade: A Dual, General Equilibrium Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dunning, J. H. (1993)** *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.

**Dunning, J. H. (1996)** “The Nature of Transnational Corporations and their Activities”, in United Nations (eds.) *Transnational Corporations and World Development*. London, UK, & Boston, MA: International Thomson Business Press, pp.27-43.

**EU Business.com.** “EU Guide-Generalized Schemes of Preferences,” Downloaded August 31, 2004, accessed at: <http://www.eubusiness.com/guides/gsp>

**European Commission (1976)** “Proceeding Under Article 86 of the EEC Treaty (IV/26999-Chiquita)”, *Official Journal of the European Communities*, 238-57.

**European Commission (1992)** “Setting-up the Internal Market in the Banana Sector”, report compiled by a Commission ad hoc ‘Bananas interdepartmental working party to Commission guidelines. Brussels: Commission Working Document SEC (92) 940 final.

**European Commission (1994)** “Report on the EC Banana Regime”, Brussels: VI/5671/94 (July).

**European Commission (1995)** “Report on the Operation of the Banana Regime”, Brussels: SEC (95) 1565 Final (11 October).

**European Commission**, Directorate General Trade website. “User’s Guide to the European Union’s Scheme of Generalized Tariff Preferences,” February 2003. accessed at: <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/gspguide.htm>

**European Council (1993)** “Council Regulation (EEC) No 404/93 of 13 February 1993 on the Common Organization of the Market in Bananas”, *Official Journal of the European Communities*, L047.

**European Council (1998)** “Council Regulation (EC) No 1637/98 of 20 July 1998 amending Regulation (EEC) No 404/93 on the Common Organization of the Market in Bananas”, *Official Journal of the European Communities*, L210.

**European Court of Justice (1993)** Order of the Court of 29 June 1993, in ‘Case C-280/93 R, Federal Republic of Germany v Council of the European Communities’ *European Court Reports*.

**EUROSTAT (1997)** “Computer Data Files on EU Banana Imports: 1976-96”, Luxembourg: Statistical Office of the European Communities.

**EUROSTAT (2000)** “Computer Data Files” *Downloaded from Comext Database*, Luxembourg: EUROSTAT (February).

**Everling, U. (1996)** “Will Europe Slip on Bananas? The Bananas Judgment of the Court of Justice and National Courts”, *Common Market Law Review*, 33: 401-37.

**FAO (2004)** “Small Islands Developing States, Agricultural production and trade, preferences and policy”, Commodities and Trade Technical Paper No 7. Rome

**FAO (2005)** “Agricultural preferences: issues for negotiation.” Commodities and Trade Policy Technical Notes No. 7. Rome

**FAO (2005)** *The World Banana Economy 1985-2002*. Rome, Italy.

**Fergusson, I. F. and Langton, D. (October 2005)** “U.S. Trade and Investment Relationship with Sub-Saharan Africa: The African Growth and Opportunity Act and Beyond” CRS Report for Congress.

**Fernández Navarrete, D. (2007)** *Fundamentos económicos de la Unión Europea*, Thomson, Madrid

**Florido de la Nuez, M. y Carmona de Hanlon, E. (2001)** “Principales cultivos de exportación de Canarias: escenario futuro ante el reto del nuevo marco institucional”, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2.713, páginas 21-33

**François, J., Bernard Hoekman, and M. Manchin. (2005)** “Quantifying the Magnitude of Preference Erosion Due to Multilateral Trade Liberalization.” CEPR Discussion Paper 5153, Center for Economic and Policy Research, Washington, DC.

**García Álvarez-Coque, J. M.; Compés, R. y Aldanondo, A. (Septiembre-Diciembre 1997)** “La OMC y la solución de diferencias comerciales: el caso del plátano.” *Economía Agraria*, No. 181.

**García Álvarez-Coque, J. M. y Valdés, A. (Septiembre-Diciembre 1997)** “Las tendencias recientes del comercio mundial de productos agrarios. Interdependencia entre flujos y políticas: Una síntesis.” *Economía Agraria*, No. 181.

**García de la Cruz, J. M y Duran Romero, G. (2004)** *Sistema Económico Mundial* Thomson, Madrid

**Goodison, P. (2007)** “The ACP experience of preference erosion in the banana and sugar sectors and possible policy responses to assist in adjusting to trade changes.” Draft Paper, International Centre for Trade and Sustainable Development.

**Grilli, E. R. (1993)** *The European Community and Developing Countries*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

**Guyomard, H. and Le Mouel, C. (2002)** *The New Banana Import Regime in the European Union: A Quantitative Assessment*. Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), France.

**Guyomard, H. y C. Le Mouël.** “The new banana import regime in the European Union: A quantitative assessment”, *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, 4(2): pp.143-161. 2003

**Herrmann, R. (1999)** “Economic Impacts of the New European Banana Market Regime: The Case of Germany”. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 218 (1+2):63-84

**Herrmann, R.; Banik, I.; Hirsch, R. (June 2006)** *Non-Traditional ACP Exports of Bananas: Impact of the Common Market Organization on Bananas (CMOB) on the Conditions of Production, on Supply and Price\** University of Giessen, Germany.

**Herrmann, R.; Kramb, M.; Mönnich, C. (February 2001)** *Tariff Rate Quotas and the Economic Impact of Agricultural Trade Liberalization in the WTO*, No. 1, University of Giessen, Germany.

**Hine, R. C., (1985)** *The Political Economy of European Trade*, Wheatsheaf,

**Hoekman, B and S. Prowse (2005)** Policy Responses to Preference Erosion: From Trade as Aid to Aid for Trade. Paper presented at the international symposium “Preference Erosion: Impacts and Policy Responses”, Geneva, June 13-14

**Hoekman, B., Martin, W. and Primo Braga, C. (2006)** “Preference Erosion: The Terms of the Debate” in R. Newfarmer (ed), *Trade, Doha and Development: A Window into the Issues*. Washington, DC: World Bank.

**HORUS Entreprise (September 2004)** “La Banane Africaine dans L’Union Europeenne”

**IMF (2003)** “Financing of Losses from Preference Erosion, Note on Issues raised by Developing Countries in the Doha Round,” Communication to the WTO from the International Monetary Fund, No WT/TFCOH/14, 14 February.

**IMF and the World Bank. (2005)** “Doha Development Agenda and Aid for Trade.” Paper presented to the Development Committee, September 25, Washington, DC.

**Ingersent, K. A., Rayner, A. J. and Hine, R. C. (1994)** *Agriculture in the Uruguay Round*. St. Martin’s Press, New York, USA.

**Johnson, H. G. (1967)** *Economics Policies Toward Less Developed Countries*, The Brookings Institution.

**Jones, R. A. (2001)** *The Politics and Economics of the European Union*, Edward Elgar Publishing.

**Jordán Galduf, J. M. (2008)** *Economía de la Unión Europea*, Civitas-Thomson, Madrid.

**Josling, T.E and Taylor, TG (2003)** *Banana Wars: the anatomy of a trade dispute*. CABI Publishing. Wallington, UK

**Kaplinsky, R. and Morris, M. (2006)** “A Handbook for Value Chain Research” Prepared for IDRC.

**Keck, Alexander and Patrick Low (2004)** *Special and Differential Treatment in the WTO: why, when and how?* WTO Staff Working Paper ERSD-2004-03, Geneva: WTO, May.

**Llorca Rodríguez, C. M. (2004)** El sistema Lomé: Análisis Empírico de la Cooperación Comercial ACP-UE, Universidad de Granada-Tesis Doctoral

**Low, Patrick, Roberta Piermartini, and Jürgen Richtering. (2005)** “Multilateral Solutions to Preference Erosion.” Paper prepared for the International Symposium on Preference Erosion: Impacts and Policy Responses. Geneva, June 13-14.

**Matthews, A. and Thagesen, R. (1997)** “The EU’s Common Banana Regime: An initial Evaluation”. *Journal of Common Market Studies*, 35,4: 615-627.

**McCalla, A. F. and Josling, T.E. (1985)** *Agricultural Policies and World Markets*. Macmillan Publishing Company, New York, US

**McQueen, M. and Stevens, C. (1989)** “Trade Preferences and Lomé IV: Non-traditional ACP Exports to the EC”, *Development Policy Review* 7 (3): 239-60.

**Mönnich, C. (2003)** *Tariff Rate Quotas and Their Administration: Theory, Practice and an Econometric Model for the EU*. PhD dissertation, University of Giessen, Germany, published by Peter Lang

**Mottoo A., D. Roy, and A. Subramanian.** *The African Growth and Opportunity Act and its Rules of Origin: Generosity Undermined?* Working Paper, Washington, DC: International Monetary Fund, 2002.

**NERA Economic Consulting and OPM Oxford Policy Management (2004)** Addressing the Impact of Preference Erosion in Bananas on Caribbean Countries. Report for the United Kingdom Department for International Development (DFID), London and Oxford, United Kingdom.

**OECD (2005)** *Agriculture and Development: The Case for Policy Coherence*, OECD, Paris

**Ozden, C. and E. Reinhart. (2003)** “First Do No Harm: GSP and the Effect of Trade Preferences on Developing Country Exports,” World Bank, mimeo.

**Page, Sheila. (2005)** “A Preference Erosion Compensation Fund: A New Proposal to Protect Countries from the Negative Effects of Trade Liberalization.” Overseas Development Institute (ODI) Opinions 35.

**Pérez Marrero, L. M. (2000)** *El Plátano Canario en el Contexto Internacional. Su Historia Aerocomercial*. ASPROCAN.

- Petit, B. (1999)** “Les Enjeux de la Négotiation Post-Lomé”, *Revue du Marché Commun et de l’Union Européenne*, n° 424, janvier 1999.
- Pomfret, R. (1991).** *International Trade*. Blackwell Ltd. Oxford, UK.
- Preville, C. (2002)** *Trade Liberalization under Imperfect Competition: An analysis of the European Union’s market for banana imports*. PhD dissertation, Institute of Social Studies, The Hague, Netherlands, published by Shaker Publishing.
- Ritson, C. and Harvey, D. R. (1997)** *The Common Agricultural Policy*. CAB International, Wallingford, UK.
- Roche, J. (1998)** *The International Banana Trade*. Woodhead Publishing Ltd. Cambridge, UK.
- Sapir, A. and L. Lundberg (1984)** ”The U.S. Generalized System of Preferences and Its Impacts,” in A.O. Krueger and R.E. Baldwin (eds) *The Structure and Evolution of US Trade Policy*, NBER
- Sapir, André. (1981)** “Trade Benefits under the EEC Generalized System of Preferences,” *European Economic Review* vol. 15, no.3 (March): 339-55.
- Skully, D. (2001)** *Economics of Tariff-Rate Quota Administration*. USDA, ERS Technical Bulletin No. 1893.
- Stevens, C. and Kennan, J. (2004)** “Making Trade Preferences More Effective”, IDS Briefing, Brighton: Institute of Development Studies at the University of Sussex.
- Stevens, Chris, and Jane Kennan. (2005)** “GSP Reform: a longer-term strategy with special reference to the ACP.” Report prepared for the Department for International Development, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Stevens, C. and Jane Kennan. (2005)** “What role for South Africa in EPAs and Regional Economic Integration?” Paper prepared for a conference on ‘Regional Integration and Economic Partnership Agreements’ South Africa, 10-11 November 2005
- Tamames, R., Huerta, B.G. (2003)** *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, Madrid.
- Tamames, R., López, M. (2002)** *La Unión Europea*, Alianza Editorial, Madrid
- Tangermann, S., (2002)** *The Future of Preferential Trade Arrangements for Developing Countries and the Current Round of WTO Negotiations on Agriculture*, Rome: FAO
- Thagesen, R. und A. Matthews (1997)** The EU’s Common Banana Regime. An Initial Evaluation. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 35, No. 4, 9. pp.315-327.



**U.S. General Accounting Office.** *Comparison of U.S. and European Union Preference Programs*, Report No. GAO-01-647, Washington, DC, June 2001

**UNCTAD (2003)** *Trade Preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements*, New York and Geneva: United Nations.

**Van de Kastele, A. (1998)** *The Banana Chain: the macro-economics of the banana trade*. Paper prepared on behalf of IUF for the 1998 International Banana Conference.

**Van Dijckl., P. and Faber G., (2000)** *The External Economic Dimension of the European Union*, Kluwer Law International, The Hague

**Whiteman, K. (1998)** “Africa, the ACP and Europe: the lessons of 25 years”, Overseas Development Institute, London.

**Wiley, J., (2008)** *The Banana Empires, Trade Wars, and Globalization*, University of Nebraska Press: Lincoln and London.

## ***INDICE DE LAS DIRECCIONES WEB CONSULTADAS***

<http://curia.europa.eu/en/transitpage.htm>

<http://ec.europa.eu/development/>

<http://ec.europa.eu/dgs/agriculture/>

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/](http://ec.europa.eu/external_relations/)

<http://ec.europa.eu/trade/>

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/>

<http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>

[http://www.acpsec.org/en/acp\\_secretariat.htm](http://www.acpsec.org/en/acp_secretariat.htm)

<http://www.bananalink.org.uk/>

<http://www.chiquita.com/>

<http://www.coplaca.org/>

<http://www.dfid.gov.uk/mdg/aid.asp>

<http://www.dole.com/>

<http://www.ecdpm.org/>

<http://www.ers.usda.gov/Briefing/EuropeanUnion/>

<http://www.eubusiness.com/>

<http://www.eubusiness.com/guides/gsp>

<http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/gspguide.htm>

<http://www.freshdelmonte.com/>

<http://www.fyffes.com/>

<http://www.gao.gov/docsearch/>

<http://www.ids.ac.uk/go/research-teams/globalisation-team/>

<http://www.imf.org/external/data.htm>

<http://www.odi.org.uk/themes/trade/index.html>

<http://www.oecd.org/document/>

<http://www.oxfam.org.uk/>

<http://www.platanodecanarias.net/esp/index.html>

<http://www.transnationale.org/companies/noboa.php>

<http://www.unctad.org/Templates/>

<http://www.wibdeco.org/>

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tratop\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm)